

はやぶさ 第130号 2015年04月24日(金)

営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて
5回シリーズの 第3回

著者：(株) アイランド・ブレイン
営業コンサルタント 伊藤 大輔

はやぶさ 第130号を発信します。

【タイトル】 営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて

***** 本題 *****

ごあいさつ

株式会社アイランド・ブレインの伊藤大輔と申します。第3回をお送りします。
弊社は営業代行を行っている会社で、企業様に商談の場を提供するサービスを行っております。

現在11期目の会社で、東京・名古屋・大阪で事業展開をしております。

11年間で55業種、1,000社の営業代行実績がございまして、3万件以上の商談提供実績があります。

今回、4月10日から5月8日まで全5回掲載をさせていただきます。

弊社の11年間で55業種1,000社の営業代行実績を基に新規顧客開拓ノウハウについてお話をさせていただきます。

5回シリーズの第3回

10. どうしたらお客様からの紹介を増やせるのか

今回は新規開拓の手段の中でもお客様からの紹介という方法について考えていきたいと思います。弊社のお客様でも、営業代行をご依頼頂く前は紹介をメインで営業している、正確に言うと紹介しか新しいお客様は増えていない

ということが多くあります。確かに紹介は市場にアプローチをするための一つの営業手段になります。

これは当社でもあることですが、お客様からご紹介を頂いた会社が、以前電話での営業では断られた会社様だったりします。「〇〇さんのご紹介であればお話を聞きたいし、契約をしたいと思っています」と言われたりします。電話で信頼はできないが、紹介であれば信頼できる。紹介という手段は最も契約に繋がりやすい手段だと言えます。

では最も契約に繋がりやすいご紹介をどうしたら増やすことができるのでしょうか？

多くの会社にとって紹介は自然発生的なものであり、増やしたいと思ってもその具体的な手段を取ることはできていません。

1 1. お客様の人脈を把握する

ご紹介を増やす具体的な方法としては3つのものがあげられます（表1）。

まず1つ目は、お客様の人脈を把握するということです。例えば経営者の方であればこういった経営者の会に参加をしているのか？こういった業種のお客様とお取引があるのか？出身地はどこかなどです。

特に最近ではfacebookを見ると、こういった人脈があるのか、どのような会に参加をしているか等が分かります。そういった情報を見ていくと、以前よりも簡単にお客様にどのような人脈があるのかを把握することができます。

表1 ご紹介を増やす具体的方法

1. お客様の人脈を把握する
2. ご紹介を頂く方法を選定する
3. 具体的にご紹介の依頼をする

1 2. ご紹介を頂く方法を選定する

ご紹介を頂くためにはいくつかの方法あります。最も一般的な方法は直接お話しして、ご紹介を頂けるようお願いをすることです。

またその際にただ口頭でお話をするのではなく、ご紹介を依頼するためのチラシを作成し、お客様が紹介を打診する方にお話をしやすいようにしてあげることも

有効な方法です。ご紹介依頼を行う場所も、お客様の会社へ訪問する方法もあれば、お客様と食事に行き、その場で依頼をするという方法もあります。

お客様が経営者の会に参加をしていて、同じ会の方をご紹介して頂きたい場合などは、その会に自らも参加してご紹介を頂くという方法もあります。

また、これも1つの方法として、ご紹介を頂いた方と契約になった場合の紹介料のお支払いを約束することによりご紹介依頼をする方法もあります。

ビジネスライクな関係性のお客様である場合、この方法が有効な場合もあります。

このような手段が考えられる中で、お客様との関係性やお客様の性格、持っている人脈を考慮して、その都度最適な方法を選定する必要があります。

1 3. 具体的なご紹介の依頼をする

お客様の人脈を把握し手段も選定したら、いよいよお客様にご紹介の依頼をするのですが、お客様へのご紹介の依頼は具体的でなければなりません。

ただ単にお客様に「紹介をしてほしいです」と伝えても、言われたお客様側はどのように動けば良いのかが分かりません。

例えば「**弊社は税理士事務所様の営業代行を得意としていて、御社のお客様の税理士事務所様で新規の顧問先を増やしたいと考えている事務所様をご紹介頂きたいのですが・・・**」「**弊社は建築塗装業の営業支援を得意としているので、御社と一緒に勉強会を開催している建築塗装会社様の社長様をご紹介頂きたいのですが・・・**」といった内容になります。

具体的な依頼であればあるほど、お客様は動きを取りやすくなります。

1 4. 基本はお客様にご満足頂くサービス提供

ご紹介を依頼する方法について記載をしてきましたが、ご紹介を頂くための基本は、何と言ってもお客様にご満足頂いているサービス提供ができているかどうかです。仮にサービス提供ができていない段階でご紹介を依頼しても、そのようなことよりもまずは私たちへのサービス提供を改善してください、となってしまう。

お客様へのサービス提供の向上がご紹介を増やすための一番の方法です。そして、その上でご紹介した方法を実施していくことにより、ご紹介を頂ける数を最大化することができます。

新規顧客開拓をされていきたい会社様がいらっしゃいましたら、いつでもお声がけください。

今回は「新規顧客開拓の中でも重要な部分を占める、[新規商談]」について取り上げたいと思います。

[illegible]

株式会社アイランド・ブレイン

営業コンサルタント 伊藤 大輔

d.itou@islandbrain.co.jp

■名古屋本社

7460-0003

名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

TEL : 052-950-2320

携帯：080-3610-2113

FAX : 052-950-2321

名古屋本社 WEB サイト

<http://www.islandbrain.co.jp>

■東京支社

7103-0027

東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

TEL:03-5201-3757

FAX:03-5201-3712

東京支社Webサイト

<http://www.islandbrain.co.jp>

■大阪支社

7530-0001

大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 20F 2-2

TEL : 06-6131-8329

FAX : 020-6131-1301

大阪支社 WEB サイト

<http://www.islandbrain.co.jp>

***** お知らせ *****

- ◆ マイナンバー制度導入を検討されている企業様は、パートナー会社：
（株）I & C・HosBiz センターの以下のHP を、参照ください。
マイナンバーに関する参考資料も、参照いただけます。

※ 特にP-マークや品質・環境／情報セキュリティISOを導入済みの
企業様には、ローコストでの導入をご提案できます。

<http://www.hosbiz.net/>

=====

- ◆ パートナー会社の（株）I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで
“現状を打破したい！” “はがゆい” ところに手当てする安心と安全の「かかり
つけ医」による「ビジネスドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。
詳細は、以下のHP を参照ください。（マイナンバー制度にどう取り組むべきかの
診断もいたします。）

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下のURL を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

- 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、
「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も

体得できます。

- 「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円
特典として （１）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

- ◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunnshi.jp

- ◆価格 ： 定価 70,000 円（税別）
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1)「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます（有料）。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

- ◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を

プレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申し込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：K T G A）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====