

あなたの会社の新規開拓がうまくいっていないとき、どうするか。

～営業マンの活動時間は約2倍にすることができる～

あなたの会社は、あなたにとって大切な場所の1つです。その会社を維持し、成長させるために、お客様の新規開拓は欠かすことができません。そのために、新規開拓を効率的に進め、優れた結果を出したい、そう思われていると思います。新規開拓が難しい、景気の悪い時期ならば、なおさらです。しかし、そういう思いに反し、営業スタッフのほとんどは、無駄な作業に追われ、新規開拓のための営業活動をできていません。

営業の労働時間の約40%は、無駄な作業に費やされています。この話を聞いて、そんなことはないと思われるでしょうか。しかし、これは、事実です。

もちろん平均ですから、あなたの会社が当てはまるかはわかりません。ですが、多くの場合、営業は、営業よりも、アプローチをかけるための営業準備に膨大な時間を費やしています。営業活動の半分近くは、アプローチをかける相手を調べる、情報をまとめる、関連した資料を探し、調整する、こうした作業に費やされているのです。そして、この話、新規開拓に限った話ではありません。既存顧客のフォローする時も、同じことが起きています。多くの営業は、コミュニケーションをとるために、お客様が喜びそうなレポートや資料といった“おみやげ”を用意します。この時、同じようなことに時間が費やされるわけです。

当たり前すぎて、ひどくがっかりされるかもしれませんが、新規開拓、営業を成功させるためには、無駄の撤廃、適切な相手へのアプローチの行動量を増やすことがとても重要です。無駄をなくせば行動量は2倍、適切な相手へのアプローチにそれが費やされれば、新規開拓が上手くいく確率は、ぐっと上がります。

商品を強化しよう、広告をうってみよう。新規開拓を強化するとき、つつい甘い誘惑にのりがちですが、どちらも多大なコストと時間がかかります。何より、どちらも当たる確率は、それほど高くありません。

確実なものは、今売れているものを、より効率的に、より適切な相手に、販売すること。これが、新規開拓、売上を向上させる、最短にして最速の方法です。

と、こういった書き方をすると、そろそろ売り込みをかけられるのではと、読んでいてお感じになるでしょう。営業をよく知っている方であれば、そう思われるのは当然のことです。しかし、

今回、お手紙を送らせて頂いているのは、買ってくださいとお願いするためではありません。

私たちは営業活動で欠かすことができないリストや、資料を、インターネットから集めた情報から自動で作るツールやサービスを提供しています。たとえば、求人サイトに出向している企業をリスト化し、毎日、メールでお届けするといったものです。このデータ、ご提供するツールで“営業リスト”や、“おみやげレポート”にすることができます。

営業リストはわかるけれど、“おみやげレポート”になるイメージがわからない、そんな質問、よくいただくのでご説明します。求人情報には、分析するための情報が詰まっています。たとえば、業種、職種、地域ごとの求人情報の登録数、そして平均給与。これだけでも、市場の活況状況がわかってきます。数字はお客様を魅了する重要なアイテムです。大量のデータは、使い次第で、営業を強力にバックアップする、魅力的な営業アイテムになります。

しかし、本日は、それを買ってくださいというお手紙ではありません。まずはインターネットから情報が取得でき、それが営業に活用できそうかを、リスクなく、無料で試していただきたいと思ひ、お手紙をお送りしております。もし、ご興味を持たれましたら、無料お試しを、別紙に記載されているサイト、又はFAX等でお申し付けください。

ちなみにですが、“無料お試し”と聞くと、利用した後に営業攻勢をかけられるのではないか、そんな不安をお持ちになるかと思ひます。ご安心ください。お試し後、購入を強く、すすめるようなアプローチは決していたしません。この機会に是非ともご検討いただければ幸甚です。

大変お忙しいところお目通しいただき、誠にありがとうございました。心より御礼を申し上げます。末筆ながら御社のますますのご発展をお祈り申し上げます。

*****株式会社

追伸

このお手紙を読んだ後、きっと検索エンジンで私たちの会社を検索されることでしょう。それは当然です。今や、インターネットは、詳細な情報を閲覧するための媒体です。「続きはWEBで」というテレビCMしかり、DMやテレアポでも同じアクションをお客様たちは起こします。私たちは、営業リストの他にも、インターネット上で集客するウェブマーケティングも行っており、アナログ+インターネットで、より効率的な集客を仕組みとして作っていたりします。こちらも、気になる部分があれば、是非、ご紹介させていただきます。

無料お試し申込み

お申込みいただいた方に、求人メディアから取得した企業リストのサンプルデータを 1 週間、無料でご提供いたします。ホームページ、FAX 等からは是非ともお申し付けください。有料では、ご希望のサイトのデータの取得、ご提供、活用のためのツールまでを提供いたします。

電子メールからお申込みされる方はこちらから

http://*****

ホームページからお申込みされる方はこちらから

http://*****

お電話からお申込みされる方はこちらから

03-****-****

FAX からお申込みされる方はこちらから

03-****-****

【営業リスト 1 週間無料お試しを希望します】

貴社名	
お名前	
ご送付先電子メール	
TEL	