

めざせトップセールス！営業の必勝技術(第4回)

今どきの営業事情。SNSを新規顧客獲得手段に

2016.09.23

どのような企業であっても、新規顧客の獲得は重要な課題です。新規開拓にはさまざまな営業方法がありますが、その中でも代表的なのは飛び込み訪問、ダイレクトメール、電話営業(テレアポ)などでしょう。

本来顧客の新規開拓に決まった形はありません。近年では、ネット社会の普及により、SNSを通じたアプローチや、ビジネス関連のセミナー・交流イベントなどに参加して宣伝・集客を行う営業方法も増えてきています。それぞれの方法にはメリットとデメリットがあります。それらを理解して組み合わせ、最大の効果を発揮させることが重要になります。

今回は、営業スタッフが新規開拓を行うための方法を今一度見直し、最適なアプローチ方法は何なのか、考え直してみよう。

飛び込み訪問、電話営業(テレアポ)、メールの3つは昔から行われてきた営業方法ですが、新規開拓においては、今でも有効な手段です。

例えば飛び込み訪問は、営業職では代表的な方法です。初対面かつアポイントもなく訪問するため、相手先から迷惑がられることもあります。相手の顔が見えるという点では安心感を与えられるのがメリットです。また扱っている商材によっては、実物を資料と合わせて顧客に紹介できるため、特徴や強みを明確にアピールしやすいというのもメリットです。ただしコスト面から見ると、移動などで1社当たり割ける時間が限られており、3つの中で最も大きくなります。

電話営業は、訪問前のアポイント取得を目的として利用される営業手段です。直接言葉を交わせるのが特徴で、声や話し方などで相手の人柄や雰囲気をぼんやりとつかむこともできます。そのため、総じてメールより訪問時との印象のギャップは少ないでしょう。

ICTを活用し営業手段が広がる… 続きを読む