

見込み客ランクアップできていますか

今年度になり、業績が厳しくなってきた会社が多くあるようです。コロナ禍でも比較的順調だった業界でも、アゲインストの風が吹き始めています。

この状態になると、より“営業担当者の機能発揮”が求められます。

まず、購買意欲の高いお客様は確実に、取りこぼしなく契約を獲得することです。しかし、それだけでは足りないでしょう。したがって、いわゆる見込み客をランクアップすることこそが、今求められています。

しかし、見込み客のランクアップ上手くいっているのでしょうか。特に“問い合わせ”は、ニーズが必ずあります。ランクアップできる可能性が高いと言えます。しかし、意外と上手くできていないケースが多いようです。特に、フォロー風が吹き、購買意欲の高いお客様が多かった業界では、尚更のようです。この状態では、一気に業績低下し、赤字化してしまの恐れもあります。

なお、ランクアップできない原因例は以下の通りです。

1. 一度、二度連絡して、つながらない・返信がない場合、フォローを止めてしまう
2. 連絡や返信があっても、見込みが薄いと感じるとフォローしなくなる
3. 「急いでいないから」と言われると、引いてしまい、アポを取ろうとしない
4. アポを取ろうとするが、会うメリットが感じられない 例：「とりあえず、一度お話を」
5. 電話マナー、メールマナーが悪く、見込みが高いお客様でも断られる
6. 見込み客フォローを経験の浅い営業に担当させるので、ランクアップできない
7. 営業担当者の知識不足が電話でもわかってしまい、会いたいと思わない
8. 客観的にではなく、感覚だけで見込み判断をし、誤る
9. 電話がつながらなかった場合、留守電も残さないで、誰からの電話かがわからない
10. フォローしても会社が用意した定型メールを送るだけ（読まれない）
11. フォローメールのタイトルが魅力的でなく、読まれない
12. 見込み客ランクアップ法の教育が実施されていない
13. 同じ会社の複数営業担当から連絡がくるので、不信感を持たれる

このように整理すると、ランクアップできないのは、マナーを含めた営業力や営業姿勢に課題があることが明白です。したがって、購買意欲の高いお客様でも取りこぼしている可能性があります。

弊社の営業研修は、このような課題を克服する力を強化します。

是非、ご興味ある方は、ご連絡を下さい。

> お問い合わせはこちら

