

今朝も部下に、

「営業に行って来い」

と言いませんでしたか。

営業に行くのは当然ですが、少しスマートな視点を付け加えて、頑張る営業マンの負担をなくしませんか？

「売りの現場」に立ち帰って、

お客様をもう一度理解することで初めて成し得る

改善策・具体策があります。

「スマート営業」のご提案

～営業現場からのリサーチ展開～

購入決定要因の分析、競争相手の動向、効率的な新規開拓etc.

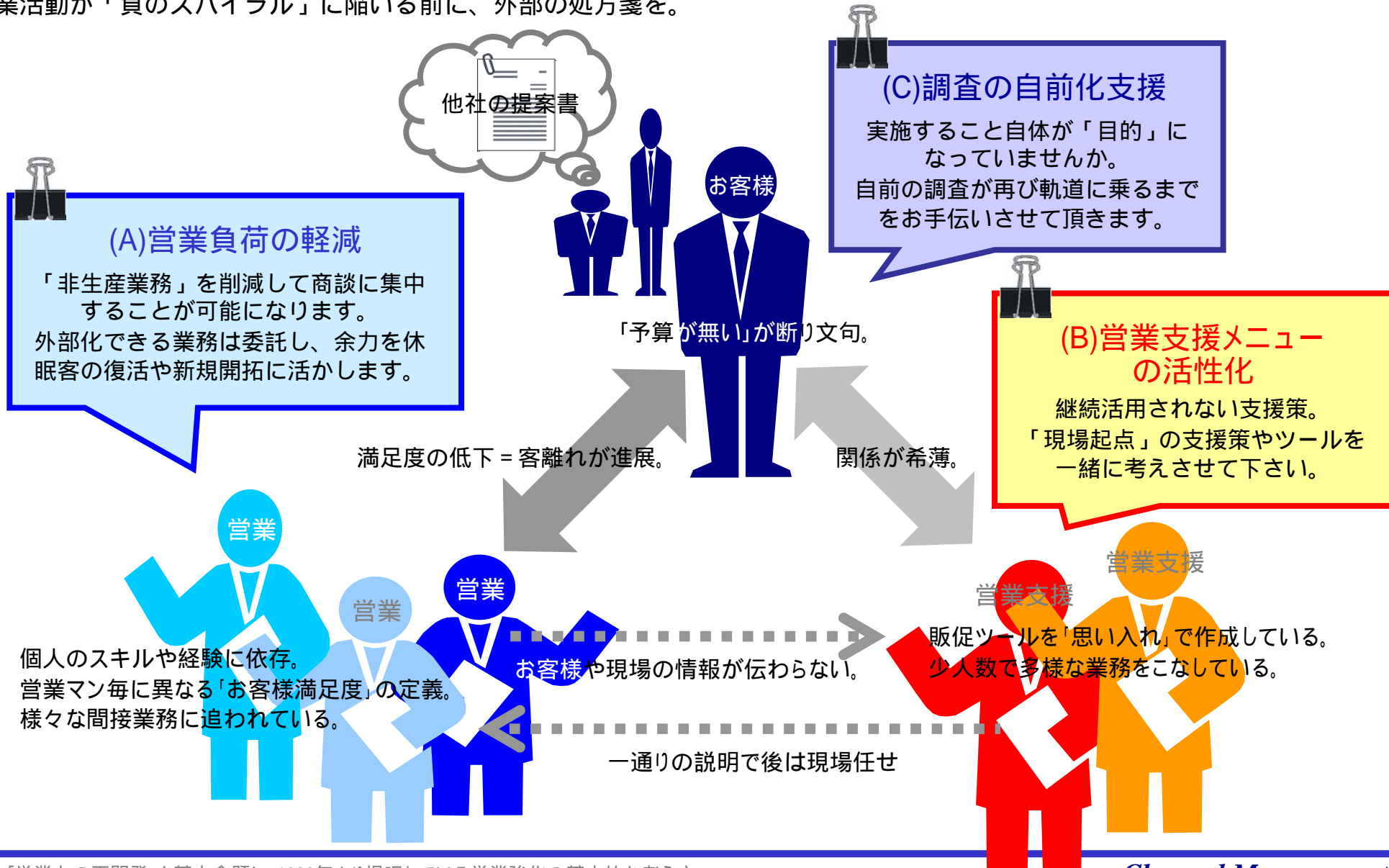
営業現場の知恵とリサーチの情報力が、『営業力』を確実に一步前進させます。

是非、お手伝いさせて下さい。

Channel Management

「スマート営業」を実現する弊社の支援メニュー

下図の ~ に3つ以上が該当する場合は、『営業力開発』(*)に経験豊富な弊社にご相談下さい。
営業活動が「負のスパイラル」に陥る前に、外部の処方箋を。



(*) 「営業力の再開発」を基本命題に、1982年より提唱している営業強化の基本的な考え方。

(A) 営業負荷の軽減



営業時間の多くを割いている「Before活動」のプロセスを簡素化 商談に集中できる環境づくり。
「余裕のある営業」がお客様満足度や受注率アップにつながります。

見込客の発掘

更新されていない既存リストへの訪問で、効果は上はっていますか。
受注確度の高い見込客を発掘できるリスト作成をお手伝いさせていただきます。
一からの作成も承ります。

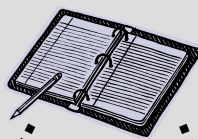
資料づくりの後方支援

商談の成功には「情報」をベースとしたプレゼン資料が不可欠です。
商談相手の特性や属する業界、抱えている問題点や課題など、活用すべき不可欠な情報の収集を代行いたします。

ターゲット選定



アポイント



プレゼン資料作成



商談



After活動

現地調査・納品時の立会い
クレーム処理など



(未成立)

カスタムQ&Aの導入

商品（製品）特性やお客様の担当部署、説明の難易度等に応じた、貴社独自のスクリプトを作成します。
貴社の経験豊富な電話オペレーターによる、出向しての指導も可能です。

「見込客復活サポート」

アポイントが不成功に終わった見込み客に弊社が再度アプローチ。
資料送付やアンケート調査の事前要請など、今後の関係づくりの一助としてもご活用を頂けます。
WEB画面への誘導など活用法は様々。

「次の一手」探索

相手によって商談は長期間に渡ります。追い掛け続けるか、あるいは諦めるかの判断は難しいところです。
弊社で蓄積した見極め成功事例や汎用実践マニュアル等をご活用下さい。

Before活動

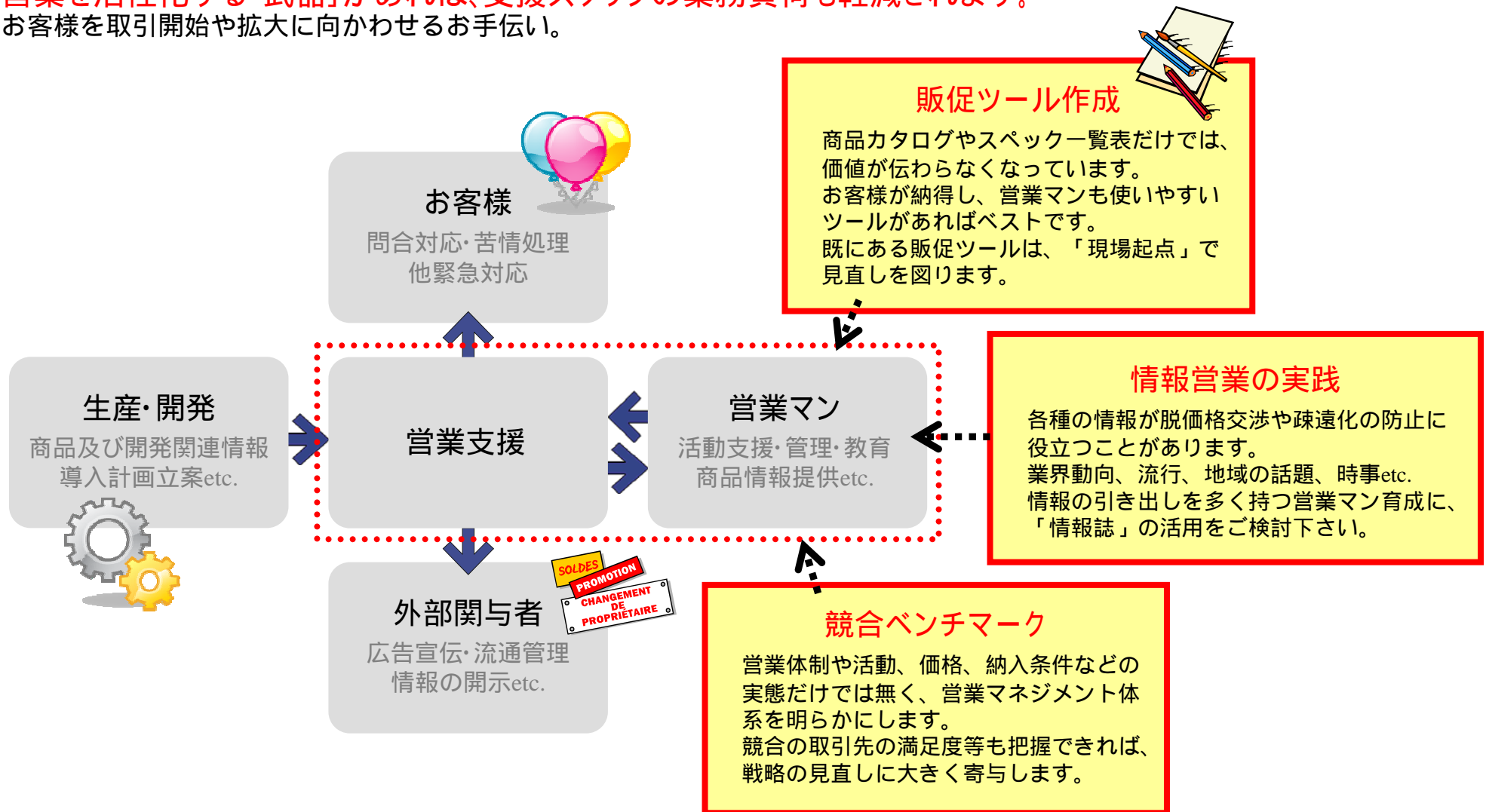
「実質営業総時間」の70%を占める(*)

(*) 移動や休憩時間を除いた実質的な営業活動時間。その内の約70%が事前準備に費やされています(弊社調べ)。

(B) 営業支援メニューの活性化



営業を活性化する「武器」があれば、支援スタッフの業務負荷も軽減されます。
お客様を取引開始や拡大に向かわせるお手伝い。



(*) 上記以外に営業活動マニュアルの作成や営業支援の先進取り組み事例研究など、営業支援部門の本格的な展開や、立ち上げ時の一助となる各種メニューにも対応しています。

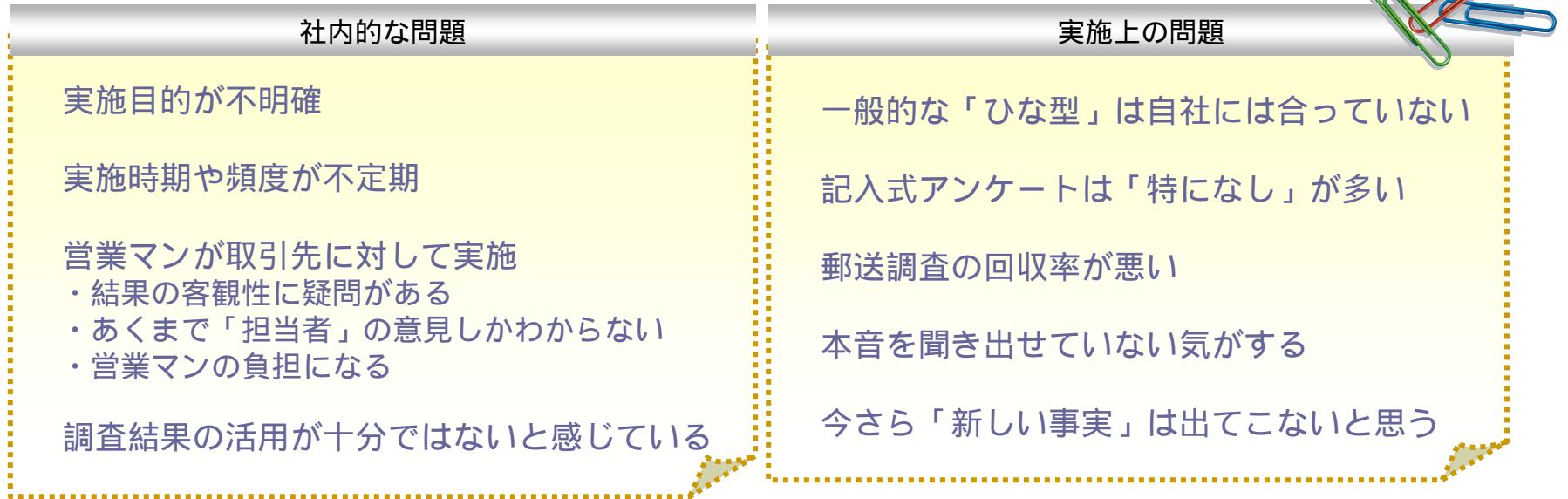


(C) 調査の自前化支援

自前の調査に疑問や問題点を感じている皆様へ。
難解な解釈や高度な分析手法が無くとも、調査結果は十分に活用できます。



調査実施上の問題点、素朴な疑問



【弊社の『調査支援プログラム』が皆様の問題・疑問にお応えします】

各種調査票の(再)設計

設問や選択肢が「聞きたいことの列挙」になっていませんか。
聞く側と答える側の双方に負荷がかからない調査設計を行います。

調査結果の運用サポート

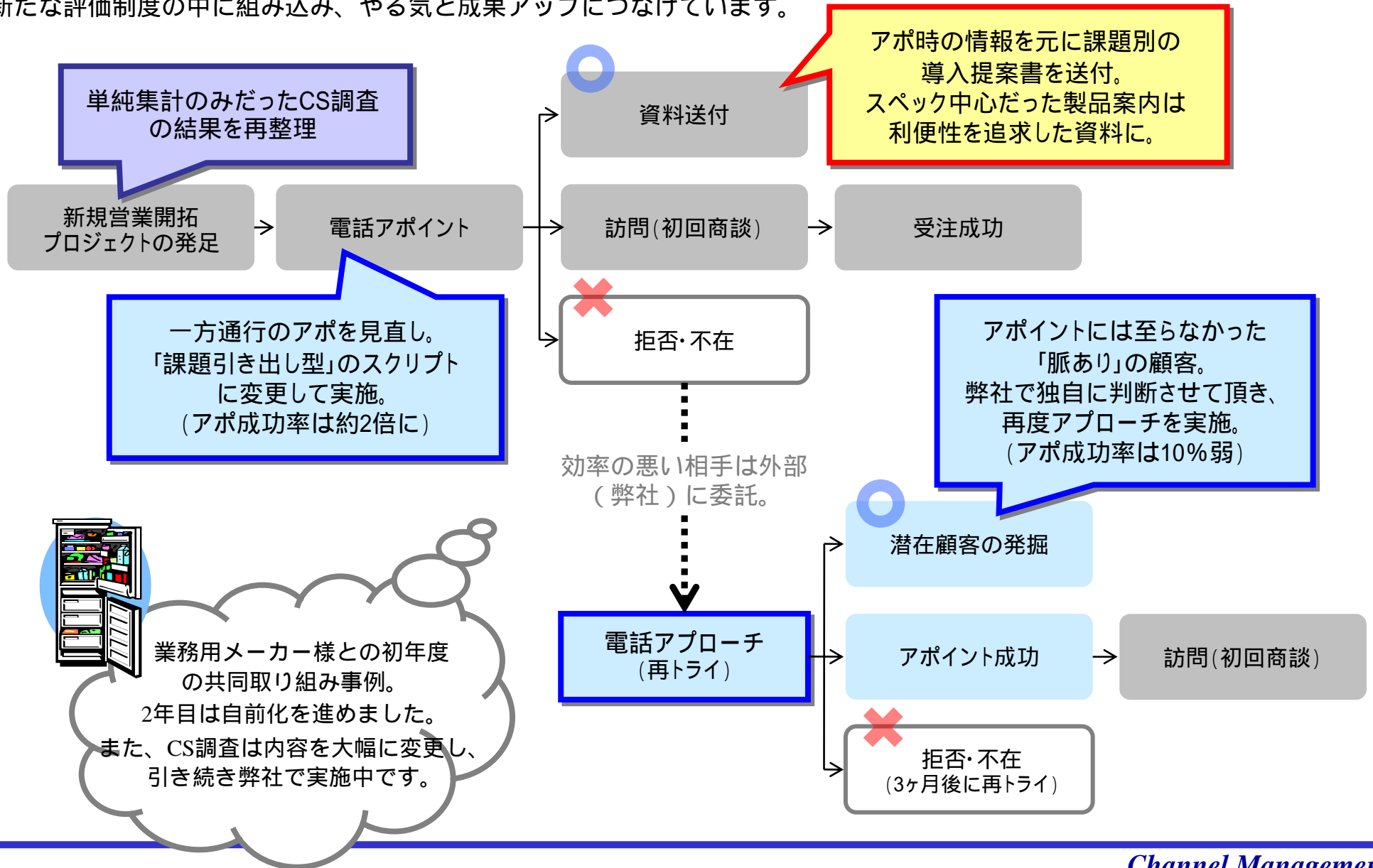
例えば顧客満足度（CS）調査は定期的な実施が効果的です。
調査の継続化、結果の営業活動に活用する方法などをサポートいたします。

初回実施代行

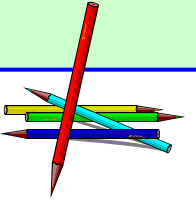
調査票の作成から報告書までを一貫してお手伝いいたします。2回目以降は貴社内で自前化して下さい。
実施の規模に関わらず対応可能です。

「スマート営業」の支援展開例

新規開拓営業プロジェクトを後方からサポート。
新たな評価制度の中に組み込み、やる気と成果アップにつなげています。



費用と期間の目安



ご相談やリサーチの実施企画書作成などは無料です。
メニューの一部分や、数サンプルでの短期間のリサーチにも対応いたします。

テーマ	対応メニュー	実施内容(例)	費用概算(目安)	実施期間	実施要領
(A)営業負荷の軽減	見込客の発掘	リスト更新(顧客情報収集)	2千円~/件(成果報酬)	2週間~	電話サーベイ
		初期リスト作成	5万円~	1週間~	公開データ整理、電話サーベイ
	資料づくりの後方支援	プレゼン資料用の情報収集	3万円~	3日~	各種関連情報の収集と整理
	カスタムQ&Aの導入	電話応酬マニュアルの作成	10万円~	1~2ヶ月	社内関与者への聞き取り
		出向指導	2万円/回(4h)	半日~	解説と質疑応答
	見込客復活サポート	電話での再アポイント	8千円/件(成果報酬)	1ヶ月~1年	電話サーベイ
		資料送付の事前了承	700円~/件(同上)	50件/日	電話サーベイ
「次の一手」探索	貴社向けマニュアル導入	20~25万円	1~2ヶ月	汎用マニュアルを加筆・修正	
	弊社社内事例ご提供	(*ご相談の上)	-	-	
(B)営業支援メニューの活性化	販促ツール作成	提案書や企画書の作成	3万円~	2週間~	弊社雛形+貴社のお考え
	情報営業の実践支援	情報誌の編集	10万円/回	2週間/回	公開データ整理と加工
	競合ベンチマーク	競合企業調査	15万円~/社	約1ヶ月	直接面接調査
競合企業の取引先調査		3万円×3(3社から対応)	2週間(3社)	直接面接調査	
(C)調査の自前化支援	各種調査票(再)設計	既存の調査票の見直し	5万円~	2週間~	見直し案のご提示
	調査結果運用サポート (CS調査など)	運用計画の立案と助言	8万円~	1ヶ月~	弊社雛形+貴社のお考え
		報告書作成	7万円~(内容で変動)	2~3週間	データの整理・分析
		運用の進捗定期チェック	5万円~	-	チェックシート作成など
初回実施代行	調査票~報告書作成	20万円~	2~3ヶ月	各種調査手法(*裏表紙ご参照)	

(*) アウトプット例や実際の作業の進め方などで不明な点がございましたらお問い合わせ下さい。資料をお持ちしてご説明いたします。



(株)チャネルマネジメント

〒102-0083 東京都千代田区麹町5-4 セタニビル7階

Tel:03-3262-7571

<http://www.channel-m.co.jp>

ご相談/お問い合わせ:柴田・永易(ながやす)

E-mail:

shibata@channel-m.co.jp

nagayasu@channel-m.co.jp

☑リサーチ手法のご案内

手法の説明、主な特長(メリットとデメリット)、主な対象

電話サーベイ

電話で10~20問程度を聞き取る手法です。
ある程度の回収数に加えて、定性情報も欲しい場合に有効ですが、設問数が多い調査には不向きです。
競合他社の代理店や販売店、新規の取引先候補など。

直接(訪問)面接

対象者に直接会って聞き取り(通常は約1時間)
詳細に渡る事実の把握が可能。調査対象の確かな情報源(人物)から、実態や課題、問題点、今後の戦略構想などを引き出します。
面接までの事前準備に時間を要します。
競合や同業企業、競合企業の取引先、業界関連団体など。

グループインタビュー

想定する客層を5~6名集めて、自由に意見を聞く手法。
主に商品開発や試作品のテストに活用します。
想定外の評価や発言が期待できる一方で、事実確認に終わる可能性も低くはありません。対象者の「質」が結果を左右します。
ターゲット客層(消費者)。

WEB調査

登録モニターがWEB上でアンケートに回答する手法。
50問以上の設問が可能で、対象者の条件によっては万単位の回収が見込めます。地域限定など、条件の厳しい調査は不向きです。
登録モニター(全国の個人および法人)

.....

出口調査、会場テスト、留め置き調査など上記以外の手法については、外部委託先で対応が可能です。
その他、リサーチ全般に関してお気軽にご相談下さい。