

---

【第4号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2013.10.16

●効率の良い見込み顧客の発掘！

「 「 「 「 「 「

「 「 「 「 「 「 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,924 部

---

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

-----  
■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、返信下さいませ。

-----  
今回の台風はすごかったですね。

私は、平時なら1時間15分で移動できるアポが、

なんと4時間50分もかかっちゃいました。

自然には勝てません。。。

それでは、本日のテーマにいきましょう！

-----  
「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---

●効率の良い見込み顧客の発掘！

---

今日は新規開拓営業のお話です。

新規開拓営業では、

「見込み顧客」を発掘することが大事ですね。

見込み顧客の発掘活動には、

テレアポ、飛び込み、DM 送付、、、いろいろなやり方がありますが、

ただヤミクモに活動をしているのは、

ものすごく効率の悪い活動になってしまいます。

自社の商品を買ってくれそうなお客様に

「共通の要素」を抽出して、

その共通の場所へ向けて発掘活動をするのが

とても効率的です。。。

今から 20 年くらい前に、

ある大手証券会社のトップ営業の方から面白い話を聞きました。

その会社の新入社員は、全員毎日飛び込み活動をして、

株式のことを説明して、証券口座を開いてもらうという

営業研修をするそうです。

通常の新入は、

100件飛び込んで1件話を聞いてくれるくらい、

10件話を聞いてくれて、

1件講口座開設につながるくらいだそうです。

つまり千分の一の確率だそうです。

営業研修ですから、

気合いと根性という面もあると思うのですが、

それでも千分の一の確率では、

ちょっと厳しいですよ。。。

でも、そのトップ営業の方は、

ちょっとした工夫をして、

「圧倒的な成果」を出したらしいです。

その方は、毎朝4時ごろに起きて、

ジョギングできる恰好をして、メモとペンを持って、

〇〇新聞の専売所の近くに行き、

新聞配達員の方の後ろをジョギングしたそうです。

で、新聞配達員の方がたま〜に、〇〇新聞ではなくて、

「株式〇〇新聞」という専門誌をポストに入れるそうなのですが、

すかさず住所とお名前をメモしておいて、

「株式〇〇新聞購読者リスト」を作成したそうです。

それで、朝会社に行ったら、

「株式〇〇新聞購読者リスト」の中から、

自社未取引先に対して飛び込みをしていったようです。

すでに株の取引をしている方のお宅に飛び込んで、

新規口座開設のお願いですから、

お話を聞いてくれる確率が圧倒的に違ったようです。

これで断トツの成果を出したらしいです。

皆さんの扱っている商品を求めている人に

「共通の要素」はないでしょうか？

ちょっとした工夫が

圧倒的な成果につながるという事例でした！

---

●本日のまとめ

---

「気合」と「根性」に、ちょっとした「工夫」と「知恵」を入れると  
爆発的な成果につながります！

---

●営業力強化プログラムの内容はこちらです

---

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。  
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

---

●「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---



株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL：03-5774-7411 FAX：03-5774-7412

URL：<http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter：<https://twitter.com/masatonishiyama>

blog：<http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

