2023年は営業代行セカンドオピニオンで決まり!!

2023年は外資系営業 1位/10,000位の金言で売上2.8倍増を目指そう

突然ですが、どのような営業、営業代行であれば、望んだ以上の結果が得られ、飛躍の可能性が高まるかご存じですか？

費用をかけるうえでの信頼性と営業能力の期待値が高いかなど、事前に知っていることで、様々なプロジェクトが優位に進むことがわかっています。

当社は年収１億円以上のプロ営業10名のノウハウなどを活用することで、様々な新規案件を黒字に導いています。

ただ当社は全ての案件で、プロ営業制としており、着手金、月額費、通信費、交通費などの一切の費用は頂いておらず、全て売上分配制としていることなどから、必然と競争力のある商材やサービスを生み出す可能性のある企業との取引に偏りがちになってしまします。加えて、当社のプロ営業の採用基準は優秀な人材の採用に特化しており、人数にも限りがあることから、お引き受けできる案件には限りがあります。ただ、当社には多くのお客様から営業のご相談を頂いているに関わらず、お断わりすることも多くありました。そこで、2023年1月
より、当社がご協力できない案件に対して、セカンドオピニオンとして営業のアドバイスを行うことと致しました。

セカンドオピニオンは、単に営業代行への依頼を考えてる企業だけではなく、自社で営業人材を採用する際や、営業人材を幹部に投与するうえでとても参考になりますので、当社の繋がりのある一流のプロ営業のコメントをご活用ください

いま活 したい営業代 ・フリーランスの選ぶポイントは何です か？
営業数億円プレーヤーのコメント一部抜粋
■固定報酬やデポジットが不要な会社を探す・・・失敗できない重要な案件ほど、粗利報酬の会社は心強い

A氏

営業代行業界だけではなく、全ての業界の営業に言えることだと思うのですが、将来活躍するほぼすべての人材は、面接段階で目つきが違う。また発する表現も違うので明らかに能力があると分かります。売上も出していないのに報酬を要求する人や企業はプロ目線では、期待値に？がつきます。これは要チェックのディベート案件です。

B氏
報酬形態は自信の現れそのものです。
営業はこれまでの結果や積み上げが、ストレートに自信につながります。
よって、営業に自信があり結果にもこだわる企業や人は、固定報酬は取らず完全成功報酬を好む傾向になります。

C氏
人材不足を埋めるうえで営業代行は非常に有効な手段です。
以前は毎月決まった固定費の支払いが必要な営業代行しかなかったのですが、納得できる結果が出ないことが非常に多かった。結果が出ない理由を尋ねても不完全燃焼の回答です。完全に赤字です。大企業でも、無駄なものには１円でも経費をかけることはできません。年間数百万円の負担ともなれば、他の有効な使い道がありますし、複数の経費に充てようとの判断に至りました。
ただ、毎月の固定報酬やデポジットがかからないとなれば話は別です。
要するに営業に掛かる費用のリスクが最大限軽減でき、顧客拡大のメリットを得る可能性が高まるということです。

例えば、粗利報酬の企業と契約すると下記の費用リスクが極端に減ります。
租税公課
、住民税、国税の延滞税・加算税、地方税の延滞金・加算金、罰金、科料、過料など。荷造運賃
、水道、光熱費 、旅費交通費 、通信費 、広告宣伝費 、接待交際費
、損害保険料、生命保険料、消耗品費 、減価償却費 、福利厚生費 、給料賃金 、地代家賃
、貸倒金 、外注工費 、電力費 、車輌関係費 、支払手数料 、専従者給与、リース料
、準備金引当金など
リスクだけでなく、デポジットや固定費のかからない企業を選ぶ理由は他にもあります。
プロの営業会社は意識が高く、絶対に決めたい顕在化された商談、絶対に決めたいが潜在中の有効打がなく未開拓の商談についての見極める能力が高く、新規事業などのヒントがもらえることも副産物で期待できます。

■部長職以上のアポイント・商談が50%以上取れる経験者を窓口にする・・・事業設立年度より担当者の営業レベルが重要です。営業にとって最も重要な営業総合力の高さを見極めるうえで重要な指標です。
詳細コメントは省略

平均的な営業代行企業のアポイント取得とアポイントの質
新人～若手レベル(経験3年未満)　担当者 ９：１決裁者 質：悪い
年収１千万円レベル 担当者 7 ： 3 決裁者 質：普通
年収２千万円レベル 担当者 6 ： 4 決裁者 質：やや良い
それ以上の レベル 担当者 5 ： 5 決裁者 質：良い

では、具体的に50%以上質の高いアポイント取得するためには、３つの点がPOINTで備わっている人材かどうか、簡単に能力の見分けがつきます。
一部省略

決裁者との商談を決定するにはコミュニケーション能力、地頭、テクニックに加え、運も必要ということになります。運は実力と言いますが、営業にとって非常に大切な項目です。

■興味、関心の無いお客様にテレアポ、メール、DM、メルマガ、ステマ、その他勧誘に繋がる行為を含む情報発信を3回以上行わない・・・頼んでもいないのに迷惑な無料配信、メールアドレスに勧誘を送り付けてくるなどの会社は、営業力やグリップ力が弱い会社だけでなく、そもそも営業が不得意な会社が紛れているので注意！！
営業をする上で、実は最も重要な項目です。
多くのビジネス初心者が、冒しやすい営業の落とし穴となります。
営業の優先度を見極められないので、出来る限り多く連射しようとする発想には要注意です。

その他にも多くの金言を基にセカンドオピニオンを実施致しております。
サービス内容やセールスインテリジェンスの取組が気になる方は、詳しくはホームページを閲覧下さい

セカンドオピニオン開始キャンペーン
PRTIMESを見たと下記ＵＲＬよりご連絡頂きましたお客様は、50万円相当の特典がございます。
※特典は当社との契約者に限ります。
特典は2023年1月1日 ~2023年1月31日 までに当社受付からご連絡したお客様に限ります。

営業代行セカンドオピニオンのご相談はこちら
https://sales-inte.com/customer1

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com