

売らずに売れるネット営業の勘所 ～ 営業嫌い経営者むけ営業講座① ～

本日はセミナーにご参加いただき
ありがとうございます

- 12:45にセミナーを開始いたします
- マイクをオフにさせて頂いております。周囲で音がしてもセミナーには影響ありませんので、ご安心下さい
- ぜひ、メモをご用意ください
- ご質問はzoomのチャットから受け付けます



あきばれホームページ

売らずに売れるネット営業の勘所 ～ 営業嫌い経営者むけ営業講座① ～

株式会社WEBマーケティング総合研究所

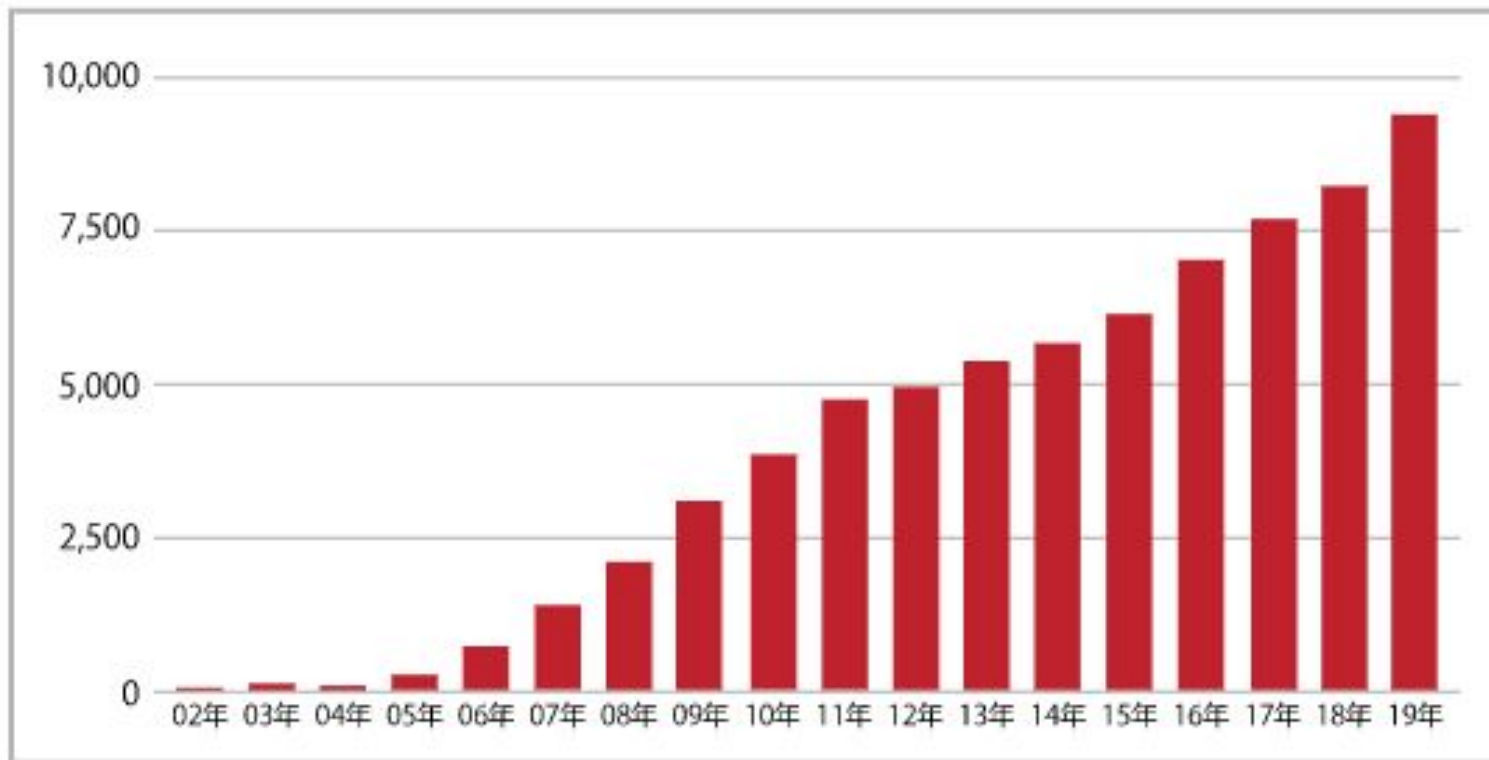
2020/09/17

お願い

- 本日はワークの時間を多めに取ります。
- ぜひ、手元のノートに書き出してください。(手書きの方が発想が豊かになります)
- 質問を随時受け付けますので、チャットの方から投稿ください
- よろしければ、チャットに挨拶を投稿してみてください

当社の営業力

当社サービスの利用社数の推移



- **なぜ営業が嫌いなのか、チャットに書き込んでみましょう**

営業の阻害要因は？

- マインドセット
- マインドブロック

ワークタイム

- お客さんになんて言われた時に、このお仕事を
していて良かったと思いましたが？
チャットに書き込んでみましょう

営業の勘所

- お客さんにとって、費用の10倍の付加価値があるサービス内容にする
- そのサービスで喜んでもらえるお客さんにだけ、サービスを勧める

サービスの内容

- **お客さんの提案(オファー)が大切**

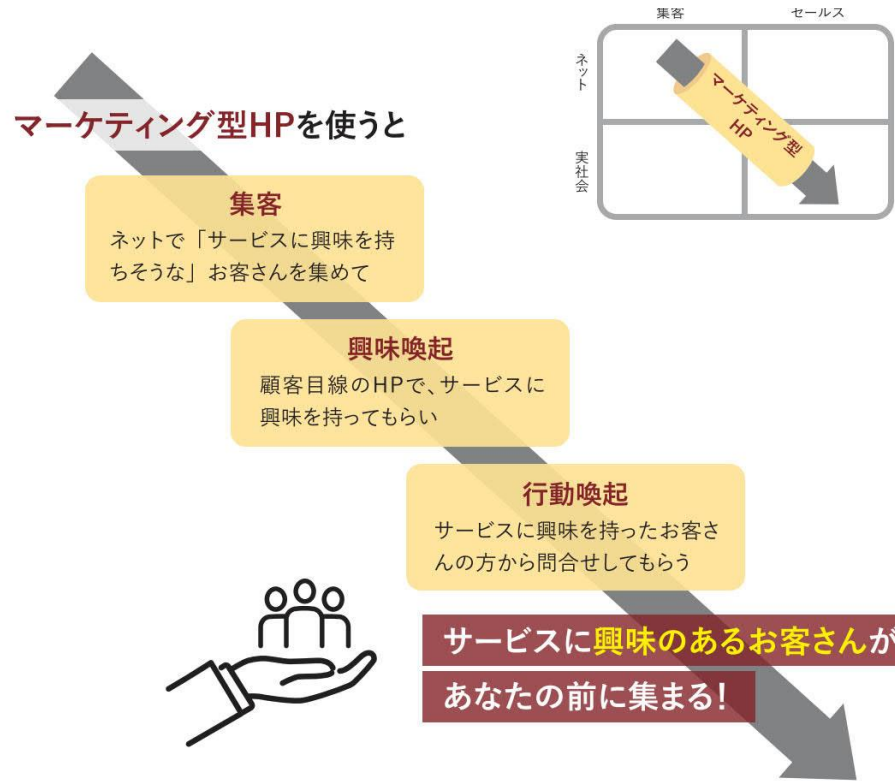
- **お客さんにとって、メリット(ベネフィット)は？**

あなたのサービスの良さ(メリット、ベネフィット)を10個書き出してみましよう(ノートに)

こんなフォーマットで

- 私たちは〇〇なので、あなたは〇〇ができます
- 私たちは〇〇なので、あなたは〇〇が嬉しいです

ターゲットの絞り込み



あなたのサービスを提供したいお客さんを書き出してみ
ましょう(ノートに)

- どんな悩みを持っているお客さんですか？
- どんなことで困っているお客さんですか？

営業のポイントは

- お客さんにとって、費用の10倍の付加価値があるサービス内容にする
- そのサービスで喜んでもらえるお客さんにだけ、サービスを勧める



まだまだコロナは続きますが..

来週も、木曜日の12:45～13:30の予定です

新型コロナウイルスに負けずに
がんばりましょう！