

ニーズを引き出す、営業が顧客との会話を弾ませる 「会話型パンフレット」のご提案



(株)営業改善

商談はニーズの確認が100%！

- ☑ 営業がパンフを「配るだけ」になっていませんか？
- ☑ 顧客のニーズを引き出せず、
次回商談のアポが取れなくなってませんか？
- ☑ パンプの内容が「説明」止まりで、
「顧客からの質問」がなくて困っていませんか？



なぜ従来のパンフでは限界があるのか？

- ☑ 特徴やスペックの羅列で終わってませんか？
- ☑ ターゲット別、課題別の切り口がありますか？
- ☑ 営業のトークカに依存していませんか？



顧客との会話を生むパンフとは？

- ☑ 製造者しか知らない、商品をよりよく使うための「商品の選び方」を提示する
- ☑ 顧客と同じ業界の「成功事例」を提示する
- ☑ 顧客と同じ業界の「失敗事例とその対処」を提示する



相手が必要な情報を提示する



体育施設メーカーの成功事例

初回商談のゴール設定の違いが、成果の差に！

※1件で1億円以上する高額案件である上、案件数が限定されている中で確実に成果（受注という結果）を出さなければならない業界。

- ・ **普通の営業**：商品の説明が、売り込みになり撃沈。
- ・ **優秀な営業**：情報提供で、顧客の信頼を獲得。
→ 顧客が話を聞いてくれる状況になって、初めて商品を説明。



**パンフレットで、優秀な営業のトークを再現。
シェア1位をキープ！**

パンフが変わると営業が変わる！

☑ Before

営業：こちらが製品概要です

顧客：……（沈黙）

☑ After

営業：実は似た業種の企業でこんな悩みが出てまして…

顧客：あ、それウチでも似た状況です



会話が生まれ、ニーズの深掘りができる！

顧客が必要としている情報を提供する

どのような情報が顧客に響くのか？

- 例・商品ではなく、商品の選び方。
体育施設メーカー「施設の選び方」パンフレット
- 顧客が商売をする上で必要な商談ネタ。
エクステリアメーカー「貸ガレージの需要」パンフレット
- 時短、効率化、コスト削減。
OA商社「コピー機の導入、切り替えで出来る時短、コスト削減」

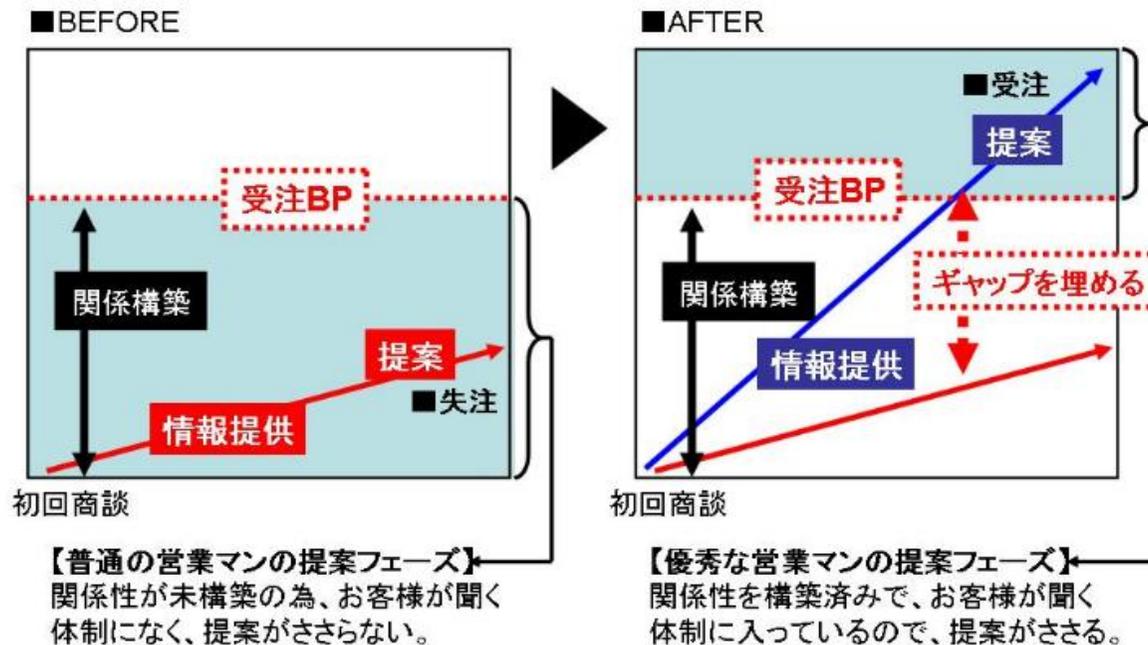
【選び方の一例】



受注はタイミングが重要

例えば、初回商談なら・・・

初回商談は、顧客がまだ営業の話聞いてくれる体制ではない。
顧客が話を聞いてくれる受注BEPを超えるまで、商品の話は売り込みとなる。



良いツールでも、使わなければ成果はゼロ0

・ 苦労した施策なのに使われないというお悩み

成果を出すには、ツールを作るだけでなく、

- ・ 現場の営業が求める形（取材でヒアリング）で
- ・ 使いやすくツール化（誰でも出来る様に）して
- ・ 使用促進（勉強会で実行を宣言してもらおう）までサポートする。

改善効果のPDCAを回す為に、

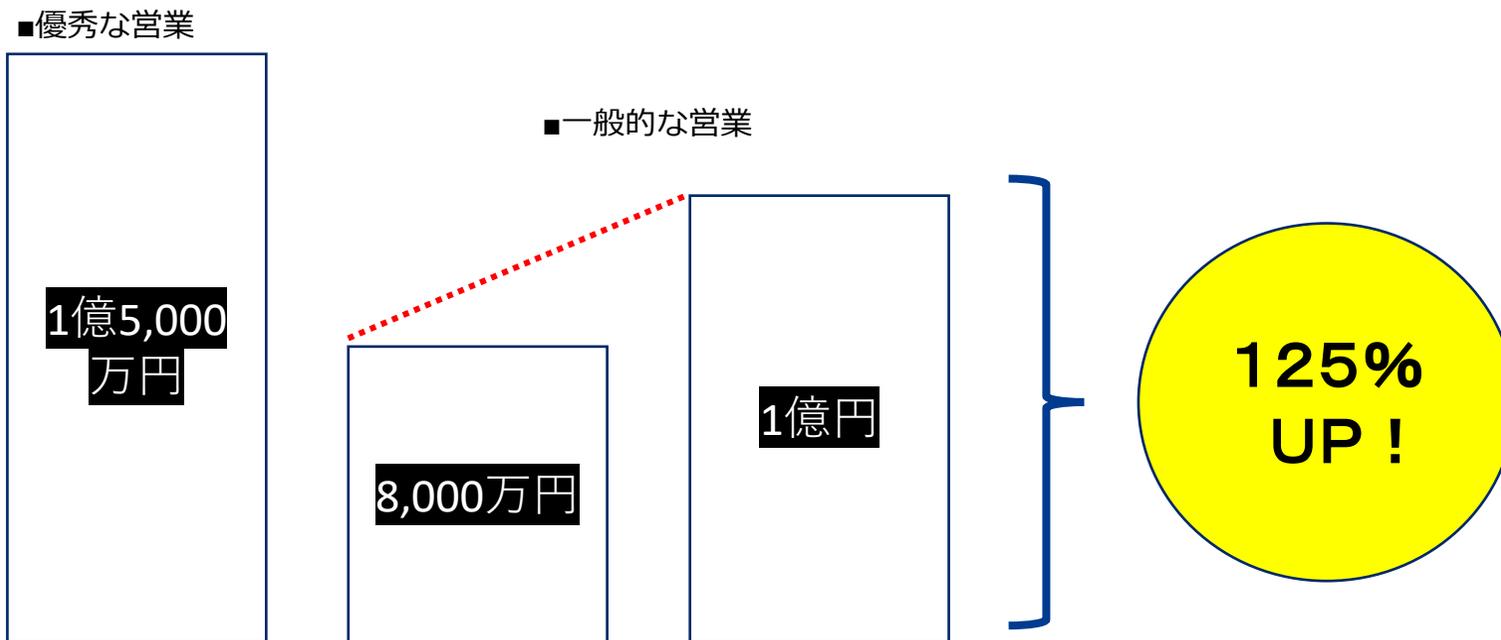
実行するまでを重視して設計、アフターフォローすることが重要。



**勉強会での実行宣言すると、
使用率が高まり、成果につながります。**



トップ営業の約70%のパフォーマンスの再現が可能

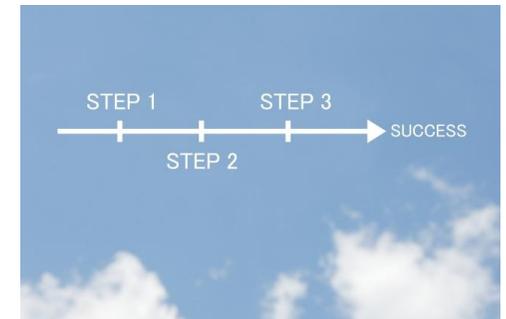


※表はセールスプロモーション業界の平均値に基づいたイメージです。

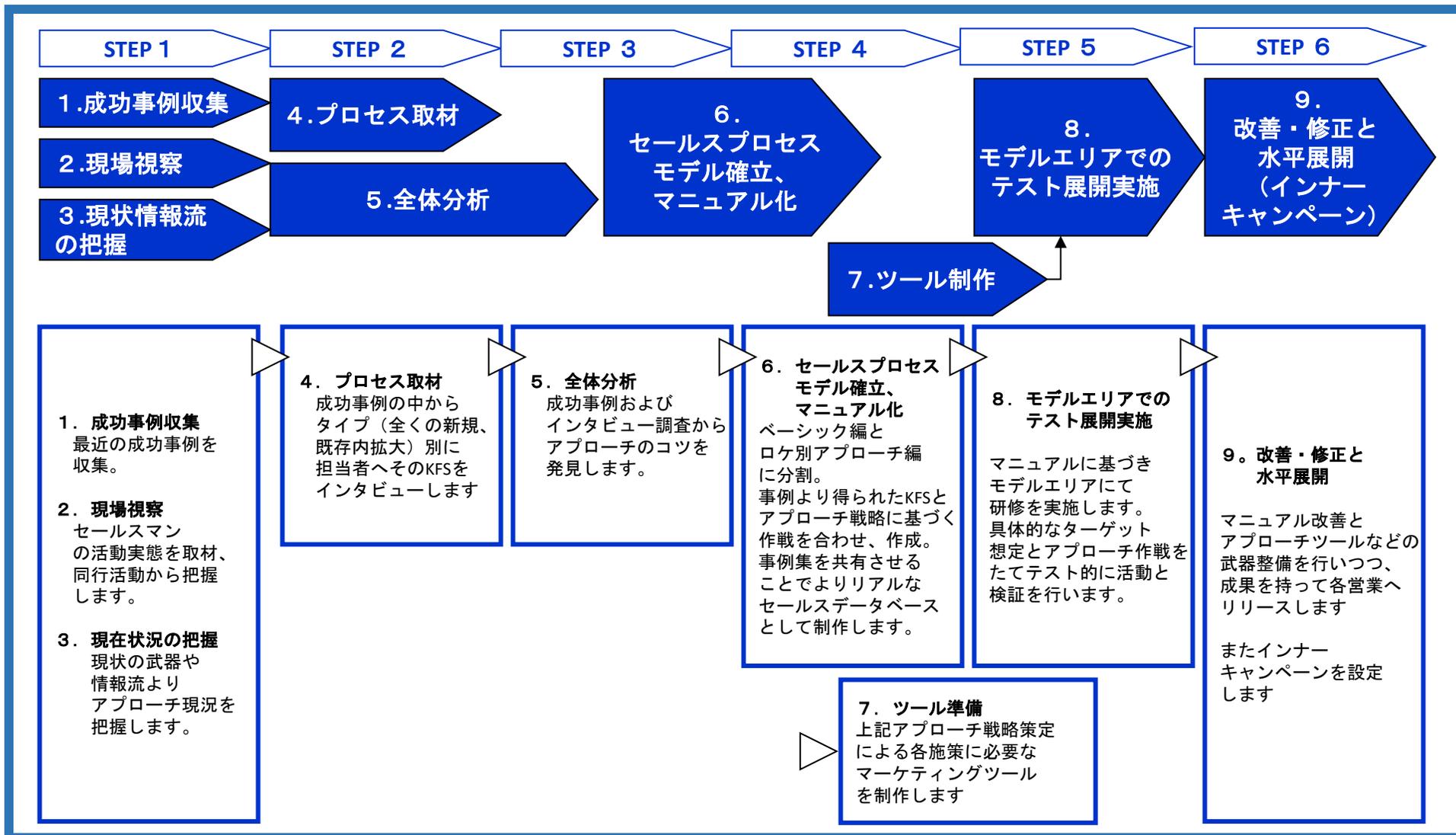
**2 : 6 : 2の一般的な営業の売り上げが伸びれば、
数字は劇的に改善します。**

ご提案内容と進め方

- ☑現状パンフの診断と再設計
- ☑ターゲット、商談シーンごとのパンフ型設計
- ☑営業現場とのすり合わせ（取材）を踏まえた構成案作成
- ☑ご希望があれば、動画やデジタル連携も可能



導入スケジュール（詳細）



【初回無料】ご相談メール先：info@eigyokaizen.com

【オンライン】

お申し込み

- ※ご希望の候補日時：複数ご提示ください。
- ※お名前、企業名、部署名、メールアドレス、お電話番号
- ※お打合せ内容（お悩みなど）

【リアル商談】

- ・大阪近郊：無料です。
- ・大阪以外：別途、交通費が必要となります。

※実施時間：平日9:30～17:30にて、60分程度となります。

※ご返答には、お時間を要する場合がございます。

お問い合わせ



【所在地】 〒541-0054 大阪市中央区南本町2-1-1 TDフロア1F

【代表者】 代表取締役 黒田昭彦

【創業】 令和元年11月（設立：令和4年5月）

【取引実績】 ※順不同、敬称略

株式会社淀川製鋼所、淀鋼商事株式会社、株式会社佐渡島

株式会社エミー(ニッケグループ)、トムス株式会社

近畿日本ツーリスト株式会社、株式会社KBC

大日本印刷株式会社

【取引銀行】 三菱UFJ銀行（船場支店）

大阪信用金庫（新大阪支店）

日本政策金融公庫（大阪南支店）





(株)営業改善