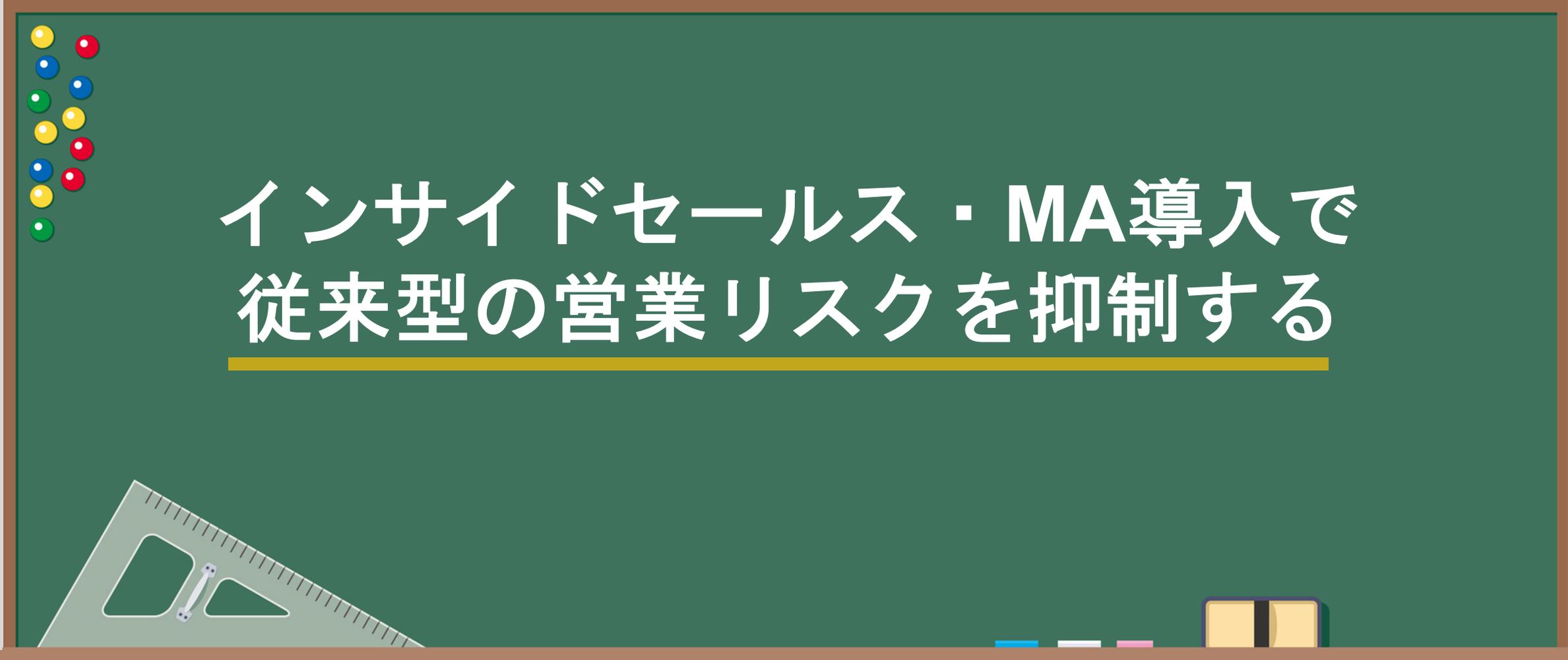


3分で読める！インサイドセールス紙面講座



インサイドセールス・MA導入で
従来型の営業リスクを抑制する

従来型の営業スタイルのリスク

従来型の営業スタイルとは？

営業としての成果を営業パーソンに強烈に求め、その手法までもを営業に依存するスタイルのこと。依存し過ぎた場合に発生するプレッシャーと社員のモラル欠如によってはとんでもない事件も稀に起こります。

(実例)

ファミリーレストランで約21時間、男性にマンション購入を迫り、無理やり申込書にサインさせたとして、新潟東署は28日、強要容疑で、不動産会社社員を逮捕。



こういった事件の根源はどこにあるのかな？
不動産会社の社員が悪い？
それとも、こういったやり方を黙認している会社が悪い？

従来型の営業スタイルでは防ぎようがない現実

どんなにモラルが高い社員でも個人に対するプレッシャーがそれを超えるものであれば、結果として、そのエネルギーは、個人の内部に向けられ自己犠牲に陥るか、顧客などの外部に向けられ、先程のような事態になる可能性が必ずあります。これこそが従来型の営業スタイルの最大のリスクです。

何が必要か？

企業として営業方針や理念をきちんと決め社員に徹底しておくことが必要だが、それは理念やカルチャーといった精神・文化論だけでなく、営業プロセスとして仕組化しておくことが求められる。



インサイドセールス・MA運用は、仕組み化を前提とした営業スタイル

インサイドセールスやMA運用というのは、分業体制を仕組み化し、PJチーム全体で動いていくことを前提としています。そのため根本的に属人的なものではなく、個々人が過度なプレッシャーを感じることはありません。

また、従来の属人的な営業スタイルに比べて販売管理費を抑えることができます。その結果、無理難題な売上目標を掲げさせられるということもなく、結果として健全な営業チームを築くことが可能です。

インサイドセールス・MA運用の導入に成功すれば、従来型の営業手法のリスクを軽減できるよ！



【作成者】
アイセールス株式会社
TEL 03-4405-6609

