営業で同じ顧客候補にアプローチする回数

私が営業マン時代に犯していた一番の間違いが、「新規顧客開拓にて、顧客候補に対して一回しかアプローチしなかった」事でした。

一回、断られたんだから二度目にアプローチするべきでは無いと言う固定概念に支配されて、もしもう一度ドアをノックしていたら…受注が増えていたかもしれません。

とある、営業アプローチの調査によると、４８％の営業マンは一回目のアプローチで断られたらギブアップする、７２％が２回目で、８４％が３回目で、９０％が４回目で白旗を上げるそうです。しかし、１０％の営業マンは何と５回目のアプローチを行い、５回目での成功率（アポ、受注）は８０％にも昇るとか。

営業で大事な要素の一つは「粘り強さ」と言っても過言ではないでしょう。

この５回アプローチ。色んなアプローチの仕方があると思います。

例えば、テレアポや電子メール、飛び込み、資料の郵送など色んな営業アプローチ道具を交えてのアプローチ方法。

例えば、１回目のアプローチの後、しばらく時間を置いて、顧客候補の近況を聞くと言うような流れで、２回目３回目のアプローチを行う方法。

例えば、１回目のテレアポはただの挨拶電話で、２回目３回目でクロージングやらアポを狙に行くと言う信頼関係構築パターンなど多種多様なアプローチ方法があると思います。

何をやるにせよ、短期的思考に落ちて、すぐに結果を求めるべきでは無く、長期的思考を持って我慢強く粘り強く一人一つの顧客を追いかけるべしと言う教訓ではないでしょうか？

さらに日本の文化的な背景を考えますと、「熱意」と言う想い、感情が揺れるようなそんな姿勢に美しさを感じる事が多い民族であるわけですので、割かし効果的なアプローチではないかと思います。

さらに、営業で一番怠いリスト作りを行う回数も少なくなるわけですから、５回アプローチ試してみてはいかがでしょうか？