

営業戦略の見直し

より早い段階での案件獲得に向けて

最近起きていること

市況の変化による影響

- 従来の営業手法では成果が出にくい状況
- 中堅エンジニア向け案件の競争激化
- 取り合いが発生している可能性

考えられる対策

二つのアプローチ

1. これまでとは違う技術領域への参入
2. より早い行動による案件獲得

→ 今日は「早く行動する」について詳しく説明

案件が手元に来るパターン

三つの主要なルート

- メール配信
- 打ち合わせ
- 直接の連絡

メール配信までのプロセス

メール配信される前にも複数の段階が存在

重要：メール配信は最終段階であり、
それ以前にも多くのステップがある

メール配信がされるまでの 7 段階

1. ある会社で案件の情報が来る
2. そもそも提案するか検討する
3. 社内プロパーで回せないため外部を検討
4. パートナーを使うか判断する
5. 案件概要を書く（負荷が大きく、ここで止まることが多い）
6. 営業で直接会った人に話す
7. 配信に回す

今回のケース：成功事例

段階 5 の前にアクションを起こした

- 案件概要が作成される前に連絡
- 要員情報を事前に送付
- 結果的に案件獲得に成功

まとめ ①

行動のタイミング

「倍行動」ではなく「早い段階」がポイント

- 他の人より早い段階で案件を拾いに行く
- 積極的な提案姿勢を示す

具体的なアプローチ例

「いまヒアリングして、こちらで概要書きませんか？」

→ このくらい言ってもいいと思う

まとめ ②

営業活動の基本を見直そう

以下の点をチェックしてください

- 声をかける人が固定化していませんか？
- 顧客リストは整備されていますか？
- 最後に連絡した日を覚えていますか？
- 定期的なコンタクトを意識していますか？

重要なポイント

ここができるだけでかなり差がつきます

| Thank you