

どうやったら、法人営業の新規顧客開拓が仕組み化できるのだろうか？

この8年で30,000時間以上費やし、トライ&エラーを繰り返しました

この8年ほど、事業部長として法人営業の事ばかり考え続けていました。
理由は単純。もう後には引けなかったからです。

25歳で結婚して、26歳で子供ができ、
東証一部上場企業を辞め「無給でもいいから」と
オファーして転職したベンチャー会社でした。



株式会社 OfficeTV
代表取締役 藤原智浩

・金なし コネなし 実績なし オール0

港区の麻布十番にあるマンションの一室から社長と2名でスタートしました。
事業は企業向けクラウドシステム『SalesPerformer』の開発・販売です。
会社の意向で外部資本は入れない戦略でお金はなし。

前職はTSUTAYAを運営するCCC(カルチュア・コンビニエンス・クラブ)で
レンタルビデオ屋をやっていて法人営業の経験はなし。

関西出身で東京には知り合いがおらず、自社開発のシステムだったので実績はなし。

あるのはやる気と時間だけ、その他は全て0の状態でした。

・テレアポ1日200件、1年間で50,000件、しかし契約0件

まず、はじめにやったことはテレアポでした。
お金を使わずにやるにはこれしかなかったのです。

明けても暮れてもテレアポの日々。

1日200件やるので直ぐにリストが無くなりました。何度も電話すると怒られるので、リスト作成が必要です。就業後にインターネットからリストをコピー&ペーストで作成していました。

コントロール+C コピー&コントロール+V ペーストをやり続けた結果、腕が腱鞘炎になりました。
2012年、日本で1番コントロール C コントロール V キーを押した人間だったと思います。

・やっとの思いでアポを取った！が、1社目の会社で居眠りをされる

テレアポの本を読み漁り、トークを確立してやっと取得したアポイント。

でも、商談の経験はありませんでした。

誰も教えてくれる人はおらず我流でやってみた結果、商談相手からコックリさんを喰らいました。

他の企業では「御社のサービスはこれだけですか？」「これでよくお金をとっていますね？」

「事例はありますか？なければ検討できません」という言葉をよく浴びました。

悔しい！見返してやる！必死の思いで商談を勉強していく中で、

法人営業の当たり前の事実が気が付きます。

・ 担当者は決裁者ではない

中には興味がある反応を示してくれる企業はありました。

でも、返ってくる言葉はいつも「検討した結果、今回は見送ることにしました」でした。

その当時、私は担当者宛にアポを取って営業していました。

しかし、中小企業の場合、決裁権があるのは100%社長です。

担当者に気に入ってもらっても、社長がOKしなければ努力が水の泡です。

・ 社長にトップアプローチ！ダイレクトメールでアポが取れ始める

社長に営業する！と戦略を変えたことで商品の見せ方も変わりました。

なぜなら、担当者と社長では興味をもつポイントが異なるからです。

ここでまた1つ問題が・・・社長へのテレアポ難易度が高いことです。

そこで考えて出した結論が、ダイレクトメールです。

郵送のダイレクトメールを作成し、テストを繰り返していきました。

封筒、文章、レスポンス方法・・・相手に届くにはどうする？相手に読まれるにはどうする？相手に返信してもらうにはどうする？試行錯誤を続けた結果・・・

・ 反響アポ 1社目で契約！！

1社目に反響をいただいた豊島区にある企業さんでした。

今までの営業が嘘のようにあっさりと契約を頂けとても嬉しかったです。

ダイレクトメールを送った先にフォローコールをしたら反応は2倍になりました。

・ お金を生む、打ち出の小槌を手に入れた！しかし・・・

リストを作ってダイレクトメールを出せば反響があり、フォローコールをすればアポが取れる。とても良い循環になっていたので新人の営業を雇うことにしました。しかし、次の壁が現れます。それは、私と部下では商談受注率が違ったことです。営業の育成が次の課題でした。

・どうすれば、社長商談で誰でも同じような結果が出せるのか？

これも本や営業研修やロールプレイなど思いつく限りの方法を試しました。試行錯誤を何年も、商談を何千回も繰り返していった結果、

- ・法人営業は準備が 8 割、正しい準備の方法
- ・商品/会社/営業担当への信頼
- ・感情 > 理論、現状→壁→理想、一緒に考える、言ってみる

気づいたら商談数は 5,000 回を超え、このような手法を生み出しました。法人営業は準備、信頼、感情が大事だったのです。毎回同じセリフを言うので、商談が作業になり、違う人でも同じような結果が出始めました。

・部下の家族が全員失踪！モチベーション頼りの失踪マネジメント

同時にマネジメントの壁に当たりました。

飲みニケーション、誕生日やプライベート情報を知る、インセンティブ、1on1 ミーティング、部下が欲しいものを壁に貼る、毎日の目標値宣言、褒める、企業理念唱和・・・

モチベーションに頼った方法をやっていたにもかかわらず、恥ずかしながら私が原因で辞めていった営業社員もいました。

ある部下が会社を休むために嘘をつき続けた結果、家族が全員失踪したことになりました。遅刻や体調が悪くなった報告が増え、マネジメントが出来ないダメ上司でした。

ここから学んだことは売れる仕組みがあっても最後は「人」営業人材をマネジメントする下記のような仕組みが必要だということです。

- ・優秀な人ではなく、一緒に働きたい人を採用する。教育は入社直後の初動教育が 1 番大切。
- ・人は変わらない、変えようとしない。変えるべきは組織のルール。そして徹底させること。
- ・プロセスを管理しない。結果、基準を管理する。
- ・モチベーションは気にしない、企業理念やビジョンや行動指針に沿った評価ルールをつくる
- ・人を動かそうとするのではなく、自ら動きたくなる仕組みを作る

・6年間連続、年間社長アポ約400件、新規契約150社、紹介契約30社

失敗から学び、試行錯誤を繰り返していった結果、6年連続同じ結果が出ました。
『再現性ある新規法人開拓の仕組み』を持てたことで安定した事業運営が可能となりました。

1度、自社で再現性を作るまでは大変ですが、あとは継続するだけです。営業は改善が大切。
法人営業が上手くいってない会社は即効性のありそうなマーケティング手法や営業代行業者に任せる。結果、再現性に乏しく、継続できない。だから、新規開拓に苦しむのです。

・社長の友達は社長！年々楽になる。気づけば1,000社を超えていた

これらは、私の体験からきているものですので、
世の中にはもっと素晴らしいやり方がきっとあるのだと思います。

私の方法を一言でいえば

『社長アプローチし、1点集中で突き抜ける。導入事例をもらい社長の友人を紹介いただく』です。

社長アプローチを続けることで横展開が可能となり、年々楽になっていきました。

・法人営業の新規顧客開拓が仕組み化されていく・・・

リスト収集、Tellアポ、Webマーケティング、ホームページ制作、営業社員教育、マネジメント、営業管理システム、営業研修、オンライン商談、求人採用、カスタマーサポート、紹介営業・・・

法人営業はやることが多岐にわたりますが、法人営業の専門家として全て課題解決が可能です。

・事業立ち上げの時にこんな人に会いたかった！ということに仕事に

話が長くなりましたが『ゼロセン』営業コンサルティングはこういう想いと背景で創られています。

弊社の役割は「あなたが最短距離で0から1,000社を作るBtoB法人営業の仕組みづくりをサポートします」です。私のような遠回りをして欲しくないの、あなたを勝たせるため最大限サポートします。BtoB市場に展開していきたい商材や想いがあれば一度お話を聞かせてください。

この文章を読んでもくださったことにご縁を感じます。あなたにお会いしてみたいです。

長文お読み頂きありがとうございました。

ZERO1000

株式会社 OfficeTV

代表取締役 藤原智浩