

営業方法 ⑦動き方が決まっていないう方

# 営業方法の種類

この資料ではさまざまな営業方法をご紹介します。

まずは、ご自身にあった営業方法はどのような動き方なのか考えてみましょう！

search



# ①訪問営業



お客様のもとに訪問した上で、おこなう営業活動です。  
事前にアポを取る場合もあれば、いわゆる「飛び込み営業」などもございます。

## 特徴



- ・家の形状や築年数を見て営業をかけることができる。  
→受給額や受給率の向上が見込める
- ・調査同行ができる。  
→調査はドローン等を使うので近隣の注目を集めた状態でアプローチが可能!

## 成約率



5%

(20件訪問して1件成約。)

※営業活動の精度が高い方の参考数値。

## こんな方にオススメ



- ・トークに自信がある方(トークスクリプトは共有させていただきます)
- ・失敗を恐れない方

## ②テレアポ営業



テレフォンアポインターの略で、個人や法人に電話をかけ、サービスの商談のためのアポイントを取る営業方法です。

### 特徴



- ・場所を問わず営業活動が行える  
→外回りする必要はなく、ネット環境があれば、在宅でも可能
  - ・安定した営業活動ができる  
→スクリプトやアウト返しを見ながら営業できるため、安定した営業が可能
- 注意点:弊社、リストの提供は行っていません。リストがないがテレアポを希望の方は③オートコール営業を推奨しております。

### 成約率



1%

(100件電話して1件成約。)  
※営業活動の精度が高い方の参考数値。

### こんな方にオススメ



- ・電話対応に自信がある方(トークスクリプトは共有させていただきます)
- ・リストをお持ちのパートナー様

## ③オートコール営業



あらかじめ録音した音声を、指定した電話番号リストへ一斉発信するシステムで調査希望をされたリストに対して電話でアプローチをかける営業方法です。

### 特徴



- ・ 1日に何万件もの架電が一斉に可能  
→ 受給額や受給率の向上が見込める
  - ・ 場所を問わず営業活動が行える  
→ スクリプトやアウト返しを見ながら営業できるため、安定した営業が可能
- 注意点: オートコールは弊社運営サービスではないため、パートナー様ご自身でオートコール業者と契約して頂く必要があります。

### 成約率



# 10%

(10件電話して1件成約。)  
※営業活動の精度が高い方の参考数値。

### こんな方にオススメ



- ・ 本業でなかなか時間が取れない方
- ・ 電話対応に自信がある方(トークスクリプトは共有させていただきます)

## ④ポスティング営業



チラシや広告マスクなどのノベルティ等をポストへ投函してお客様へアプローチする営業方法です。

### 特徴

- ・自分のペースで営業活動が行える  
→アポイントをとって営業するわけではないので、好きな時間で稼働が可能
- ・仕事内容はいたってシンプルで簡単  
→知識がない方でも、すぐに稼働していただくことが可能

### 成約率

# 0.001%

(1000件営業して1件成約。)  
※地域や販促物によっても異なります。

### こんな方にオススメ

- ・対面でトークするのが苦手な方
- ・スキマ時間を活用したい方

## ⑤クロスセル営業



既に提案や説明をしているメイン商品（またはサービス）にあわせてプラスアルファの上乗せ販売を実現させる営業活動です。

### 特徴

- ・顧客あたりの売上単価アップ  
→新規で営業するのではなく、すでに提案中のお客様に提案することが可能
- ・メイン商材の販売予算を確保できる  
→当サービスは資金調達の一つとしても提案することが可能

### 成約率

サービスにより変動

### こんな方にオススメ

- ・すでにクライアント様を抱えていらっしゃる方
- ・他商材をお持ちの方

## ⑥ポスター掲示営業



ポスターを見てお客様から自動的に問い合わせをしてもらうために飲食店やエステ店など店舗にポスター貼りをお願いする営業方法です。

### 特徴

- ・店舗様にもメリットがあり提案しやすい体制  
→無料でポスターを貼らせてもらうのではなく、問い合わせがあれば報酬をお渡しできます。
- ・報酬が継続的に発生する場合も  
→店舗様への提案が一度、成立すればその後営業活動なしでも報酬が発生することも可能

成約率 

計測不可

### こんな方にオススメ

- ・すでに店舗向けの商材をお持ちの方
- ・飲食店の繋がりがあある事業をされている方



さあ、はじめましょう！

# 営業方法の種類

この資料ではいくつかの営業方法をご紹介します。

「営業方法が決められない」  
「ベストな動き方が分からない」

などお困りの場合は、専属担当に電話したり公式LINEからいつでもご相談ください！

引き続き、宜しくお願い致します！