



太陽光パネルの大競争時代。 土地を見つけるプロジェクト

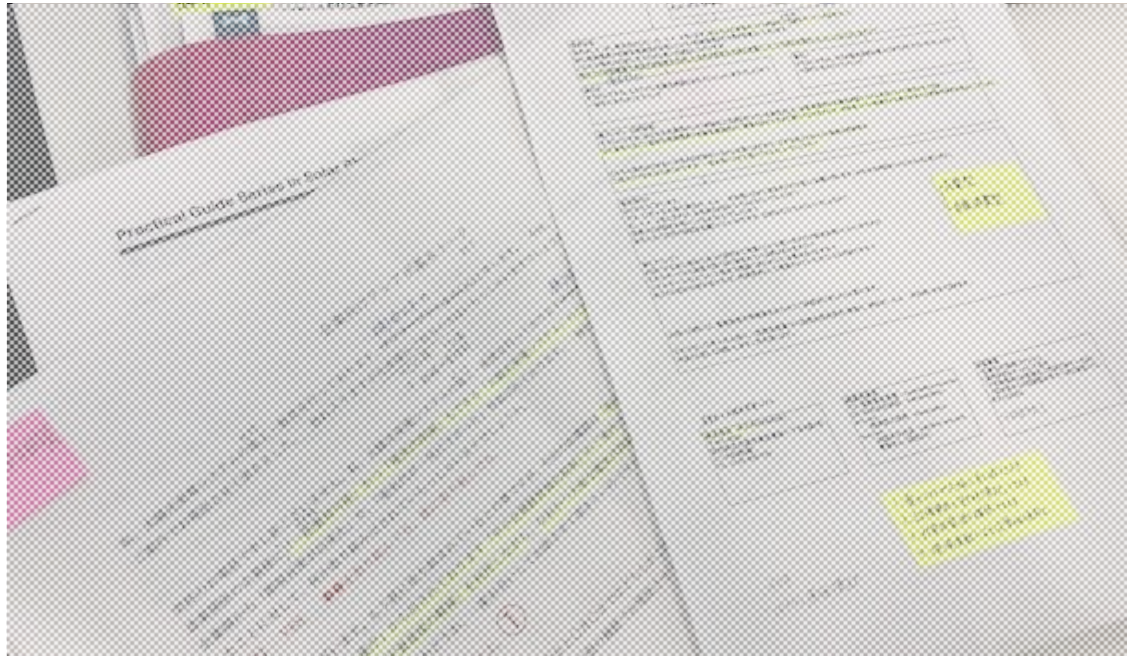
- ✓ 多くの社員にとって「飛び込み営業」こそが一番の苦痛
- ✓ 初回アポイントメントはアウトソーシングが有利

お話の舞台

「土地」と「太陽光発電」をセットにした投資物件はまだまだ購買力旺盛だ。問題は「太陽光発電に適した土地」の仕入れにある。

「土地オーナーを探しだす」ということがもっとも骨が折れる仕事であり、ともすると多くの従業員が嫌がる「飛び込み営業」にほかならない。船井総研コーポレートリレーションズはこの「土地を探す」という実務をご支援した。

取り組み① 最適な「案内の仕方」を設計。



- 太陽光パネルがもっとも活きる土地の大きさや条件を明確化。案内される側がイメージしやすいトークスクリプトを船井総研コーポレートリレーションズが策定。いきなり電話された方が何を感じるか？ どうすればココロを開いていただけるか？ 営業コールに手練れたスタッフにより本ケースに最適な「案内の仕方」を設計。



- 船井総研グループがもつコネクションやリソースから近隣商圏の不動産会社をリストアップする。さらに土地を保有している不動産会社へのテレアポコール自体を船井総研コーポレイトリレーションズのコールセンター部門にアウトソースいただき、営業マンが訪問する先のリスト提供をサポート。

案件数	単月	3月		4月	
		目標	実績	目標	実績
	単月	198	166	198	123
	累計	594	499	792	650
その他	単月		601		523
	累計		1764		2425

- これらにより営業プロセスを「アポイントメント」と「訪問説明」の2つに分断が進む。社内の営業マンは「訪問説明」に注力させる体制を実現。

【成果】

土地を仕入れに自社内で不慣れなテレアポを行うことからの脱却。営業マンは与えられた見込客の訪問に専念できることで、商談時間や提案資料づくりに注力できるように。そのことで疲弊なくイキイキと。

私たちがご支援させていただきました。



コンタクトコール コンサルタント
池内 愛 (いけうち・あい)

企業が提供するサービスや商材の強みを顧客との絆（エンゲージ）ととらえ、電話対応の最大化を図るプロフェッショナル。コスト部門と言われるコンタクトセンターを収益部門に転換させた実体験をベースに、ミステリーショッパー、トークスクリプト診断・作成・研修から、コール業務の受託運営もマネジメントしている。

■ インターネットでも無料相談を受け付けております

https://lp.funaisoken.co.jp/mt/form01/fcr_collab_inquiry.html

