

既存客中心に強みを生かした提案営業で売上が倍増！

有限会社大分サーバ（大分県）

ネットワーク構築・保守、Webサイト制作・保守を営む事業者。

1. 相談のきっかけ

忙しいばかりで売上は伸びていない現状から、この先どうやっていけばいいのか相談者は不安になっていた。

そんなとき、知人から一度、当拠点に相談してみたらとどうかと紹介され、すぐに予約の電話を入れ来訪した。

2. 課題整理・分析

事業者は、仲の良い兄弟による共同経営であり、兄が営業、弟がエンジニアを務める。弟の技術と対応力がウリ。

業務内容を見るに、新規客を増やさなければという思いが先に立ち、新規開拓の営業に走り回っている状況であった。

そのため、既存客とのコミュニケーションが疎かになっており、結果としてリピート受注が少なくなる状況であった。

3. 解決策の提案

新規客は既存客を満足させて紹介してもらえばよいと割り切り、徹底的に既存客を訪問しコミュニケーションを図ることを提案。その際は、

- ・サービスが分かりやすいチラシで事業を紹介しながら、兄が困りごとを聞いて回る

- ・聞き出した困りごとへの解決策を弟が考える

- ・兄がお客様に解決策を提案する。

という流れを地道に繰り返すことを提案。なおチラシ作成についてはSCOがコンテンツやレイアウトについて提案。

4. 成果

新名SCOの支援でサービス紹介チラシを作成し、既存客を中心に地道な訪問営業を実施。また自社Webサイトも営業戦略に沿ってリニューアル。

エンジニアの弟と一緒に解決策を見出し提案することを繰り返した。その結果、既存客中心に新規案件の受注が増えていき、売上は相談当初の倍以上に増やすことができた。

また、個別企業の具体的な困りごとにも共通する部分を解決する新サービスを考え出し、担当の新名SCOの支援で経営革新計画の承認も受けることができた。



<Webサイトの様子>