

---

【第78号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.12.11

●漫画を使った営業ツール●

---

□□□□□

□□□□□ 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,121 部

---

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

-----  
■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、ご返信下さいませ。

-----  
今朝、久ぶりに虹を見ました。

今日も一日、ワクワク張り切っていきましょう！

それでは本日のテーマです！

-----  
「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---

●漫画を使った営業ツール●

---

営業活動をしていく中で、

自社の商品やサービスが一般消費者向けではなく、  
きちんと説明をしないとわかりにくいという場合があります。

そんな中で、

最近ご支援をしている会社で

漫画を使った営業ツールで

うまく営業活動をしている会社がありました。

スマホにクーポンを載せて、

新規顧客を開拓する販促システムなのですが、

紙媒体との違いであったり、

他社のスマホクーポンとの違いであったり、

正しく強みを理解してもらうには、

きちんと説明をする必要がある商品です。

従来は、

飲食店を中心とした店舗に飛び込みをして

何とか興味を持ってもらって、

後日電話で改めてアポイントを設定して

アポを頂いた先に、

きちんと説明をして営業活動をしていたのですが、

最初の興味を持ってもらうというところに大変苦勞をしていて

なかなか後日アポを頂くことができてませんでした。

そこで、

漫画を使った営業ツールを作成し、

飛び込み営業の際においてくるようにしたところ、

その場での見込み顧客の反応はあまり変わりませんでした、

その後、

電話でフォローをしたときのアポ率が大きく上がってきました。

どうやら、

見込み顧客が休憩時間に一服しながらその漫画をご覧になって、

面白そうだから一度話を聞いてみたい

と思ってもらえるようになったみたいです。

皆さんの扱っている商品も

きちんと説明を必要とするものでしたら、

まずは興味付けのツールとして、

漫画を使った営業ツールを作ってるみるもの

良いかもしれません。

是非、検討してみてください。

---

●本日のまとめ

---

飛び込み営業で、しかもきちんと説明をしないとご理解頂きにくい  
商品・サービスを扱っている場合は、簡単な漫画を使った営業ツールを  
作成して、まずは漫画を見てもらい興味を持ってもらうことによって、  
アポイント獲得率を大幅に上げていきましょう！

---

●営業力強化プログラムの内容はこちらです

---

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。  
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

---

●「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---



株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

