

ライバルに勝つため、 より早く、より正確な 情報を掴む

企業を取り巻く経済環境は厳しくなり、既存のお客様から当てにしていた注文もこなくなっています。新規開拓で新たなお客様を見つけなければ、企業の運営はより厳しい状況に追い込まれてしまいます。

さまざまな業種においても企業間競争は激化し、系列企業で固定されていた発注・受注のルートも崩れつつあります。そもそもお客様自身が企業間競争に勝ち残るため、既存の取引にこだわることなく、自社の競争力向上のために役立つ提案・取引先を模索している中、「既存のお客様」という表現自体が売り手側の思い込みともいえる状況なのです。

従来通り、既存のお客様だけに頼った企業経営では、年間10~20%の売り上げがダウンするといわれており、企業存続のためには新規顧客開拓は必須条件となります。

新しく顧客との関係を開始するための3つのステップ「相手を知る」「共感を得る」「提案する」は新規開拓の場面だけでなく、既に取引のあるお客様との関係の継続、自社組織内部での連携強化にも必要なステップです。

新規顧客獲得、既存顧客維持、組織連携強化、トラブル対応、
これら全てを解決するために共通する普遍的な3つのステップ

Step1 : 相手を知る



Step2 : 共感を得る



Step3 : 提案する



上記3つのステップを実行・実現するために、アスクラボはコンサル、研修、PROナビ、SIの4つのサービスを企業の皆様にご支援・ご提供しています。

「人・仕組み」で解決！！

コンサル

営業ストーリー作りをご支援します

- 売れる弾の発見
- スタッフのスキル確認
- 課題発見と解決策のご提案

研修

- 数字を追いかけながらメンバーを育てるマネジメント研修
- トップアプローチ研修 ■ 提案書作成研修
- フォロー研修 ■ 商談発掘スキル研修

アスクラボの研修はトップアプローチ300回以上の経験、経営陣との交流から「経営者の悩み」をもとにコンテンツを作成しています。

「ツール・システム」で解決！！

PROナビ

PROナビは、必要最小限の機能によって、本当に必要な情報を得ることが出来ます。「難しい」を「簡単に」考えられた組織営業力強化ツールです。

PROナビ4大特長

- I : ユーザエネルギー
- II : 商談メンバー
- III : 質疑応答(SOS)
- IV : 活動履歴

SI

システムインテグレーション

業務内容を分析し、問題に合わせた情報システムの企画、構築、運用などを一括して行ないます。システムの企画・立案からプログラムの開発、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを総合的に行ないます。

Copyright© 2012 ASCLAB, Inc. All rights reserved.