

## 11/10 第4回新たな営業を模索する委員会 開催

11月10日（火）午後6時より第4回の新たな営業を模索する委員会を開催しました。

出席者は16名（うちWeb参加者6名）。コロナ禍で半年以上開催ができなかったため10月に続いての開催となりました。この委員会は全6回。最終的には東機工をはじめとする機械工具業界の新たな営業のあり方を発信する役割を担っていますので第5回目はまとめに入る委員会となります。

第5回委員会は1月28日（木）18時30分。



モニターテレビも  
お陰様で2台にする  
ことが出来ました。



**あらためてどんな勉強をしているのでしょうか？  
概要をご紹介します。**



**インサイドセールスを勉強しています。**

インサイドセールスとはマーケティング・営業プロセスの一貫で、多くの見込み顧客のなかから成約の可能性を見極め、すぐに受注に繋がりそうな見込みの高いリードを営業に流す一方で、見込みの低いリードに対しては、成約の可能性が高まるまで適宜電話やEメールなど非対面でコミュニケーションを取りながらつなぎとめる、あるいは、既存顧客に対して、次回購入や追加提案の可能性が高まるまで、営業担当者に代わって継続してフォローしていくといった取り組みを指すものです。

従来の営業スタイルでは、営業トを整備し、テレアポや商談設に持ち込むまで、また、その後クロスセルに至るまでのすべてこうした手法では、顧客との連膨大な業務量を抱えることになつながら可能性が高くない見込み、結果、営業効率が高まらないといった状況につながりがちです。



担当者が自ら見込み顧客のリスト定を通じて提案しクロージングの顧客フォローやアップセル・を担当することが一般的でした。携は強化できる反面、担当者はるだけでなく、必ずしも受注にみ顧客を多数抱えざるを得なく

**インサイドセールスでは、営業担当者を見込み顧客の獲得から商談設定まで、あるいは受注後の顧客フォローの業務から解放し、提案からクロージングまでの業務に集中してもらうことにより、業務効率や売上の向上につなげていきます。**

## 情報推進委員会からのお知らせ

情報推進委員会では、賛助会員「シェアリングファクトリー社」のサイトを使って、東機工組合員の会社にある長期在庫等をネット販売するシステムを推進することを決定いたしました。

詳細は「右記URL」で検索。新規会員登録をすることで売買サイトを利用することが可能になります。

取引がない限り手数料は発生しません。新規会員登録も無料です。一度このサイトをご覧ください。不明な点がありましたら事務局までご連絡下さい。

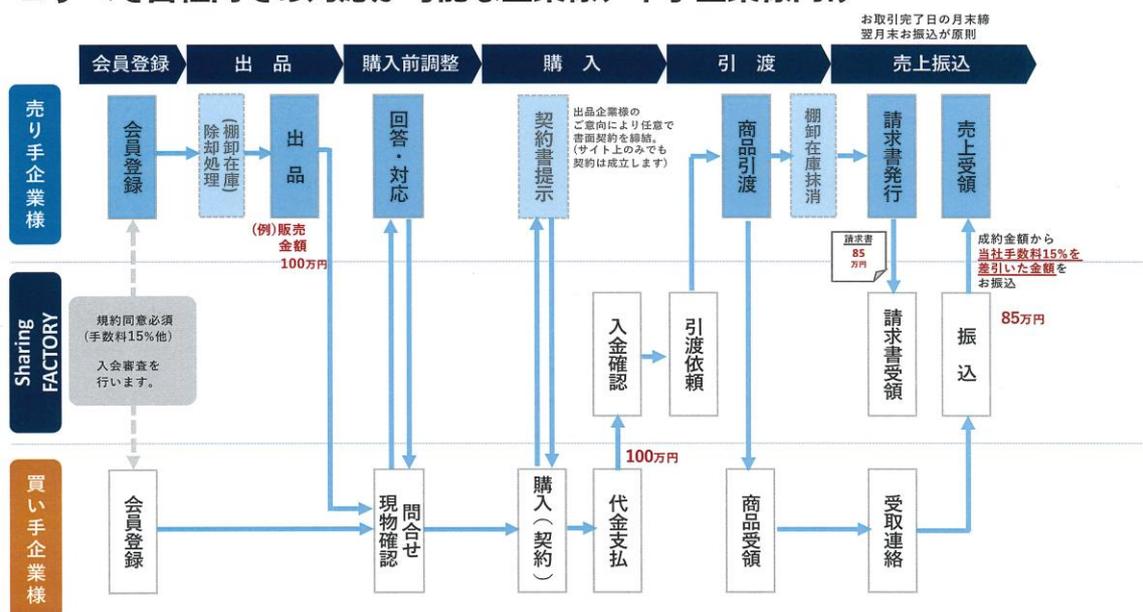
「日本特殊陶業株式会社」初の社内ベンチャー企業  
工場の「困った」をシェアリングで解決。という製造業  
企業間シェアリングサービス。

<https://sharingfactory.co.jp/#service>

## ご利用の流れ



### ■すべて自社内での対応が可能な企業様、中小企業様向け



登録・出品・取引までサイト内で簡単に行えます。

21

## 12月の予定

- |           |            |         |               |
|-----------|------------|---------|---------------|
| 12月 3日(木) | 東機工第4回理事会  | 18時より   | 組合会議室、WEB参加併用 |
| 12月15日(火) | 第3回情報推進委員会 | 17時より   | 組合会議室         |
| 12月25日(金) | 事務局仕事納め    | 1月5日(火) | 仕事始め          |

## 新型コロナウイルス感染症拡大防止の行動を！

新型コロナウイルス対策分科会は感染拡大地域での飲食店の時短要請や、それ以外の地域との往来を控えるなど3週間集中して強い措置を求める提言をまとめました。分科会は感染状況がステージ3相当と判断された地域について、酒類を販売する飲食店への営業時間短縮の要請を早急に検討することや夜間の遊興自粛など、より強い対策が必要と提言しました。「GoToトラベル」についてはステージ3相当と判断された地域を一時的に除外するだけでなく、今後の状況次第で出発分についても停止の検討をするよう求めます。また、感染が拡大している地域とそれ以外の地域では必要な感染防止対策が行われない場合、人の行き来をなるべく控えることも求めました。分科会は3週間に集中して強い措置を行うべきだと提言したうえで、このままの状態が続けば「早晚、通常の医療で助けられる命を助けられなくなる事態に陥りかねない」としています。