

SALES GIFT

「値引き提案脱却！！」
『価格』ではなく
『価値』で判断してもらうコツとは？



AGENDA

- 01 イントロダクション
- 02 現状と課題の掘り下げ
- 03 成功事例と洞察
- 04 「価格」よりも「価値」
- 05 付録(今日から実践できる営業トーク)
- 06 さらに詳しく知りたい方へ

01 イントロダクション



営業が価格に頼ってしまう原因とは？

『お客様の温度感が分からず、すぐに値引きしてしまう…』このような悩みは、多くの営業パーソン・営業組織が抱えています。この資料では、価格に頼らずに購買意欲を引き出し、顧客に真の価値を伝える方法をお伝えします。

02 現状と課題の掘り下げ

価格競争の罠：顧客は価格しか見ていないのか？

多くの営業担当者は、顧客の温度感が分からないまま価格説明を進めてしまいます。

しかし、実際には顧客は『価格が安い』かどうかだけでなく、『費用対効果』に注目しています。

価格説明の前にサービスの価値がしっかりと顧客にイメージさせられているかどうかの確認が重要です。



03-1 他社事例と洞察

他社事例：あるトークを挟んだ結果

数年前、求人媒体を運営されている企業様の営業支援をしていた際に「どの営業も値引きに頼ってクロージングをしている」という課題をお持ちでした。そこで価格説明の前に「一度金額のことは置いておいて、今の段階で掲載したいと思っていただけてますか？」とトークを挟んだところ、「価格次第」という回答が38%を占めました。

つまり今までこの38%に対しては商品の価値が伝わりきれていない状態で価格説明に入っていたということです。



03-2 他社事例と洞察

他社事例：テストクロージングをした結果

38%の「一度金額のことは置いておいて…」と前置きをしているのにも関わらず「価格次第」と答えた企業担当者様に対して、どこの部分がしっかりと伝わっていないかを確認しながら、『自分が与えられる価値』と『相手が受け取る価値』の認識を合わせる会話を挟んだところ、そのうちの約42%が値引きなしの受注に繋がりました。

『価値』を理解してもらおうということがいかに重要かということが分かります。



04 「価格」よりも「価値」

営業のやりがいを実感できる瞬間

「よく分からないけど安いから購入した」と
「値段以上の価値を感じたから購入した」
どちらも結果的には購入いただけてますが、
前者は誰が営業しても購入いただけたお客様で、
後者はその人でなければ購入いただけなかったお客様です。

「あなただから購入した」
そんなお客様の積み重ねが営業としてのやりがいとなり、
価値ある営業パーソンとなっていくのです。



05 付録(今日から実践できる営業トーク)

すぐに実践できるテストクロージング

あなた

「一度金額のことは置いておいて、今の段階で導入したいと思っていただけてますか？」

相手

「まあ価格次第ですね。」

あなた

「ありがとうございます！ちなみにうちのサービスを100点満点で表すと何点くらい評価いただけておりますか？」

相手

「うーん70点くらいですかね」

あなた

「ちなみに残りの30点の部分は率直にどの部分が不足しているなと感じていらっしゃいますでしょうか？」

相手

「本当に効果があるかどうかあまりイメージできていないという部分が強いかもしれません」



06 さらに詳しく知りたい方へ

営業強化・営業代行についてのご相談や、この資料に関するご質問は、
ぜひ下記のリンクからお気軽にお問い合わせください。
各SNSのDMでもお受けしております。

会社HP



X



LinkedIn



T h a n k y o u !