



2023年8月25日

シンシアリティースタッフによる切替セールスのご提案

瓶商品を利用している顧客へどのようなアプローチをしたら良いか困っている販売店様が多く、弊社スタッフに「商品切替をしてもらえないだろうか?」とのご相談が多数入っています。どのような形でご協力できるか3つの方法が思い浮かびましたので、ご提案させていただきます。

報酬について：通常単価の半額で実施させていただきます。

切替わった本数は半額とし、追加した本数は正規の単価とします。

例) カルダス週4本のお客様が、カルダス飲むヨーグルトを1日1本に切替えた場合
週4本×11,900円÷2+週3本×11,900円=8,500円

現時点では、瓶商品の終売を伝えることはできませんので、従来よりも効能が期待できる新商品に切替えませんか?というスタイルで勧めます。

お客様が切替えたいくなるようなサービスをご検討頂けると成功率は高まります。

例1) 新商品は、従来の商品よりも単価が高くなるものの、現在と同じ価格でお届けさせて頂く

例2) 切替えた本数×1週間分をサービスとさせて頂く

例3) 値引きと1週間サービスの両方

○電話セールスで切替を勧める

- ① カルダス、うるおうグルコサミンの顧客データをお預かりします。
- ② 顧客に電話を掛け、新商品のご紹介をし、サンプルお届けの提案をする
新商品に興味を示す対象人数を確認します。
- ③ 最短で届けられる配達日に、販売店様が通常配達と一緒にサンプルを届ける
いつ配達をするのか電話セールススタッフに伝える
- ④ 電話を入れ、切替を勧める

○訪問セールスで切替を勧める

- ① 訪問セールスで回っているエリア内にある現顧客の情報を提供してもらう
- ② 新規客の訪問の間に、現顧客を訪問し、サンプルを渡す
- ③ 数日後にクロージングを行う

○イベントセールスで切替を勧める

- ① 現在、森永の宅配を利用していることが分かったら、利用商品を確認し、カルダス、うるおうグルコサミンの利用者であるかどうかを確認する
※商品切替を希望していない販売店の顧客である場合は、リリースするように致します
- ② 該当する顧客であれば、カルダスヨーグルト（その他代替えになりそうな商品）をセールスし、切替を勧める
※瓶商品を利用していない場合は、感謝の言葉だけを伝え、セールスは差し控えます。

シンシアリティーは、可能な限り販売店様をサポートさせていただきます。

代表：三溝 誠