
提携営業強化 作戦会議

提携先からの集客を増大させる営業チームをつくりましょう！
当社が全面的なサポートを実施します。

最も効果が出る集客方法。今だからこそ見直しが必要です。

ご挨拶

“提携営業強化 作戦会議”的ご提案書をお読みくださいまして誠にありがとうございます。

私たちは、“ドレスショップを元気にしたい！”

その想いからショップ出身者だけが7年前に集まり(=DRESS LINK)、全国を飛びまわっております。
(都内、東京近郊、北関東、東海、中部、四国にて実施)

突然ですが、貴店の「**集客口ス**」にお気づきですか？

貴店エリアの会場での挙式組数は何組でしょうか？

その組数の内、集客可能組数を全て集客できていれば問題課題はもちろんゼロです。

しかし実際は、その様なことはなく集客したい/できるはずの「**集客口ス**」が必ずあります。

多くのお店が集客口スに気づくことができても、今やっていることが全てで他のやり方を見ようとしない。

または提供営業を強化することが効率的だとわかったとしても残念ながら効果的な方法がわからず今のままの営業を続け集客難から抜け出せずにいます。

雑誌掲載、インターネット広告、SNS、知合いの紹介、婚活事業、様々な方法で集客を試みていられると思いますが
その挙式会場にいる衣裳を探しているお客様を全て集客する=「**集客口スゼロ**」を目指すことが効果大なのです。
ライバルショップが本気で動いていない今だからこそ！です。

私たちの支援の大きな特徴は、ヒアリング+行動決定+研修+同行+メンターの5つの手法を併用することによって
課題見える化し、実行するためのスキルとモチベーションを提供することで貴店営業をサポートすることです。

商売の要である集客を増やすためのチームを貴店スタッフと組めることを楽しみにしております！

株式会社ドレスリンク 代表取締役 和田守寿

提携営業強化 作戦会議 概要

【提携営業強化 作戦会議によって得られること】

- ・ 提携先から集客するための営業の中身/仕方がわかります。
- ・ 施行ベース/受注ベースでの数字を活かした営業の実現。
- ・ その担当の強みを活かした営業運営を行うことができます。
- ・ 会場プランナーをファンにするための仕掛けを実施できます。
- ・ 訪問ツールなどの制作一部支援。営業同行実施。 → 集客数増

【所要時間】

1回の所要時間は4時間
2回/月の訪問となります。
状況により1回/月の訪問も
実施しております。
営業強化プロジェクトの契約
期間は1年単位です。

【実施場所】

貴社の会議室やバックヤード
でミーティング形式で実施さ
せていただきます。
また、お客様にご迷惑をお掛け
しなければ売り場でも問題
ございません。

【参加メンバー】

営業担当者全員の参加です。
営業担当者と別な場合、現場
責任者にも2時間は情報共有
のため参加していただきます。

【料金】

年契約の月払いとなります。
詳細は、ご相談ください。

【こだわり】

売上げを伸ばしたいと考える
提携営業スタッフのモチベー
ションをさらに上げるために毎
日の行動日報の提出をお約束い
ただき、毎日コメントを返信さ
せていただいております。
毎日の積み重ねが大きな差を生
みます。

日記レベルでは意味がありません。営業スキルを上げる為の書き方をお伝えさせていただきます↑



提携営業が抱えている疑問

「何をしたらいいのかわからない…何を話せばいいのかわからない…」

質問：

提携しているホテル式場その他挙式会場のプランナーに
提携営業スタッフが売るべき4つのコト(モノ)があります。それは何でしょうか？

.....

これらを認識している提携営業スタッフは、やるべきことが明確になっているために
行動レベルでライバルショップに大きな差をつけます。
その結果、[プランナー](#)が貴店に送客する理由ができるのです。



先を見て、今やることを決め実行に移す

「危険です！今月の受注額だけの数字把握」

質問：

施行ベースで見ると他月に比べて件数が少ない月はありませんか？
貴店営業スタッフは会場(プランナー)にどのような提案をしていますか？

.....

施行ベースでの数字を認識している提携営業スタッフは、
問題意識を持つことができ提携先自体の課題に対して解決支援の提案ができます。



同じ営業でも特性を活かした営業方法がある

「必ず有る営業スタッフの強みを徹底的に伸ばしチーム全体の営業力を上げる」

質問：

貴店の提携営業スタッフの強みは何ですか？

それをチームの財産として活用し、集客につなげていますか？

.....

日報の返信で強みや成果を認め褒めることを徹底し、毎日のモチベーションアップを狙います。

営業は自分の強みが武器になるということが認識できるようになると
意識が変わり行動にも変化が見られます。結果、数字に反映されてくるのです。



プランナーとの関係値が上がらなければ送客は増えません

「様々なタイプのプランナーへの対応力を身につける」

質問：

送客が増えない理由はプランナー各人との関係値が低いと考えられますが

貴店ではプランナー各人への営業をどのように実施していますか？

提携先ごとのプランナーの人数や名前は当然、送客実績も把握していますか？

.....

提携営業スタッフとプランナーとの関係値レベルを4段階に分け、さらにコミュニケーションのタイプも4つに分けることによってプランナー各人への効果的な営業が可能になります。

支配人やプランナー代表者だけへの営業では送客は増えません。



現場を知らないコンサルタントではありません
チームの一員として集客増を狙います

「問題解決＋営業手法＋行動心理分析＋営業同行＋訪問ツール のご提供」

質問：

貴店の提携営業スタッフに対して今までどのような教育/指示出しを行ってきましたか？
「訪問しろ！」ではなく具体的な戦術について議論したことがありますか？

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

押し付けの机上の理論ではなく、私が実際に現場で行ってきた施策をベースにした使える情報やスキルをご提供いたします。
資料の提出はお願いしますが、毎月1回発行のnews(訪問ツール)の作成も当社で行います。
ただ教えるだけの研修会ではなく、チーム全体で考え、意思決定をし、具体的な行動を促進し、実行していただきます。

提携営業強化 作戦会議 スケジュール例

【5つの手法】

12:00	行動心理分析研修	研修
13:00	受注/施行数字確認&前回からの行動内容確認	ヒアリング 行動決定
14:00	提携営業のスキル&考え方の伝達	ヒアリング 研修 行動決定
15:00	各提携先への具体的な打ち手の設定	ヒアリング 行動決定 同行 メンター
16:00	(毎日の営業日報提出 ⇄ コメント返信)	メンター

■ 毎月1~2回実施 ■ 12:00 ~16:00 (途中休憩有) ■ 4回に1回営業同行実施

※実施時間や曜日などの詳細はご相談の上、決定させていただきたいと思います。

株式会社ドレスリンク

2014年9月 設立 (前身total support WEDDINGS 2011年7月設立)
ドレスショップや結婚式場の人材育成の手法を得意とするコンサルティングを実施
個人向けのコミュニケーション強化スクール“クローバースクール”運営。

【サポート実績】

都内専門式場内衣裳室(取扱い年間組数2000組)
東京近郊式場グループ会社路面ドレスショップ(取扱い年間組数1000組)
都内路面ドレスショップ(取扱い年間組数700組) / 地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数700組)
地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数500組) / 地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数400組)
地方ホテル内衣裳室(取扱い年間組数350組) / 地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数200組)
地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数200組) / 地方専門式場(式場運営)(取扱い年間組数200組)
地方路面ドレスショップ(取扱い年間組数100組)

【講演実績】 保土ヶ谷区子育て支援センターにて“親子コミュニケーションの取り方”講演 他

【その他】 ブライダル専門学校講師 / ブライダル関連企業オーナーコーチング

【代表者】 和田守寿 1971年生まれ

都内路面ドレスショップと大手ブライダル企業で現場を経験後、ドレスメーカーに営業として勤務。
その後ドレスショップの売上向上を支援する会社を設立。衣裳業界24年。

“提携営業強化プロジェクト”的 お問い合わせはこちらまでお願ひいたします。

株式会社ドレスリンク 〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-4-7 5F

mail : contact@dress-link.jp

担当携帯 : 080-4137-2112 (和田)

TEL : 042-426-8516 FAX : 042-499-1653

営業時間 : 9:00-19:00 土日祝定休

<http://www.dress-link.jp>

<http://www.cloverschool.tokyo>

私たちがお手伝いをさせていただく条件が1つだけあります。それは…
お店を本気で活性化させると決めているオーナー様のショップであることです。

最後までお読みくださいまして誠にありがとうございます。

何かございましたらいつでもお気軽にお問い合わせください。お待ちしております！
今後とも宜しくお願ひ申し上げます。