

作業服 販売に繋がるパターン①

他社から買っている作業服を、今後は注文貰えるようになる



いつもお世話になっております

実は、弊社は作業服も扱っているんですよ

貴社の営業社員様



そうだったのですね

今、私が着ている、この作業服も

取り扱っていますか？

お客様



もちろんです！！

貴社の営業社員様



そうなんですね！早く教えてくださいよ～

日頃からお世話になっている御社から

今後は買いますね！！

お客様



ありがとうございます！！

貴社の営業社員様



作業服 販売に繋がるパターン②

作業服のモデルチェンジのとき

貴社の営業社員様

いつもお世話になっております

お世話になっております

たしか…御社は作業服も扱ってますよね？

実は、全社員で着ている作業服を

いまどきのデザインに変えようと検討中でね

若い社員が喜ぶ、今時の作業服にね

お客様

貴社の営業社員様

そうなんですね！！

是非、弊社からも提案させてもらえますか？

もちろんですよ

全社員分となると金額も大きくなるのでね

今まで作業服を買ってきていた業者だけではなくて

御社からも提案して貰って選びたいな

お客様

貴社の営業社員様

ありがとうございます！！

それでは、次回はいろいろサンプルを持って

ご提案に伺います！

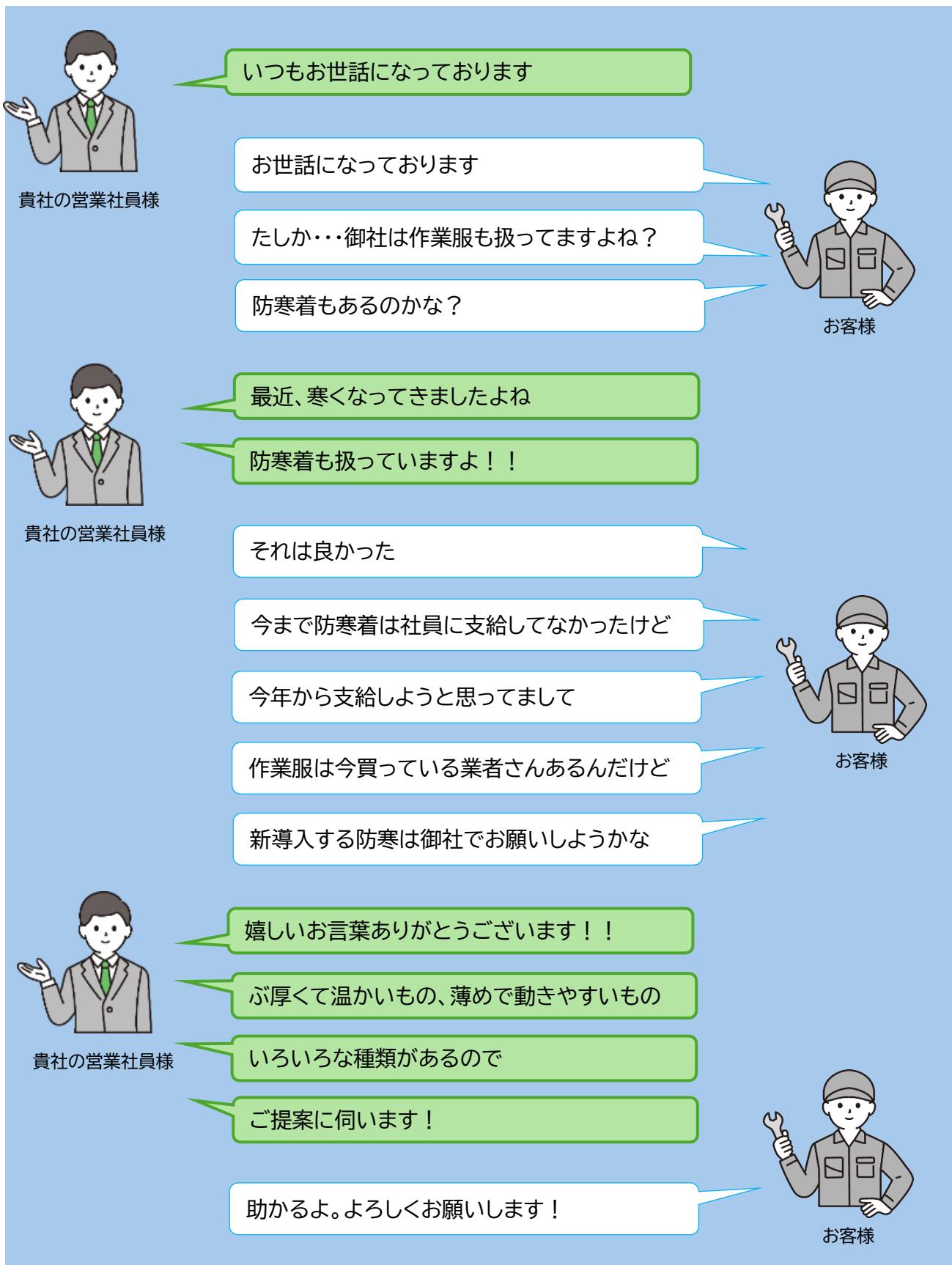
よろしく頼むよ！

お客様

※作業服を使っている会社様は、5~10年程のスパンで、全社員分の作業服を新しいデザインに変更するのが一般的です。=モデルチェンジ

作業服 販売に繋がるパターン③

まずは付随アイテムから



※付随アイテム例…防寒着、ジャンパー、レインウェア、帽子、空調服、インナーなどなど

作業服 販売に繋がるパターン④

新商品からの刺激

