

営業のシゴト：広告



クリエイティブを活かそう。
営業の頑張りがお客様の喜びに！

特徴



広告の出し方は、会社によって様々です。お客様の目的に合わせて、広告方法を提案します。同じお客様からの依頼でも、営業担当者によって、提案内容が大きく変わります。営業の提案が、お客様のイベントなどの成功を大きく左右します。お客様のための地道な業界研究が実を結ぶやりがいのある業界です。

編集者

静岡大学 大山 宏幸
常葉大学 乾 紗理菜
静岡英和学院大学 和田 美颯

基本データ

実働時間:10~11時間ほど
新卒年収:340~450万円ほど

服装:オフィスカジュアル,スーツ
休日:土日,土日祝

シゴト内容

お客さんは? 企業の方と取引をします。
どの部署の人と話すかは内容によって様々。

決まった業種の企業ではなく、様々な企業の方がお客さんです。
自社の製品の広告、人材募集の広告やイベント告知の広告を出したい会社が主な取引先です。
それらの会社の広告宣伝部、人事部や経営者の方とお話をします。



商品は? 5万円~2億円! ?お客さんの要望に合わせて提供

テレビCM、雑誌やYouTubeの広告等をお客さんの要望に合わせて提案します。テレビCMの相場は3,000万~5,000万円ほどです。タレントを起用したものにすると1億~2億円ほどの取引になります。一方で、5万~50万円の規模の小さい広告を取引することもあります。このような取引の価格帯は、入社する会社の扱う広告によって異なります。

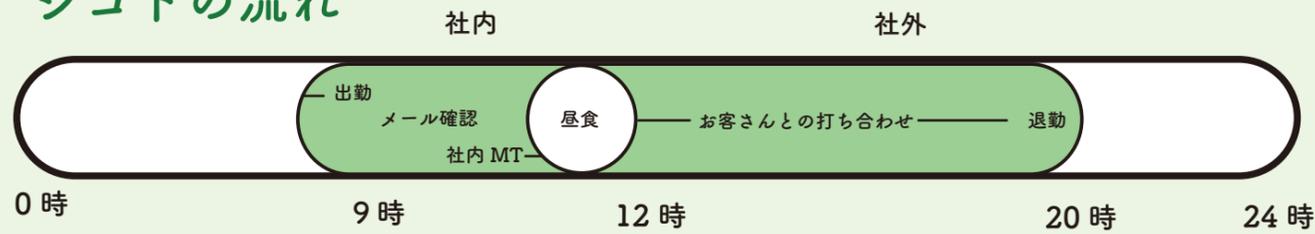


売り方は? 1回の商談は1時間!お客さんの要望を丁寧に叶える!

対面、zoom、電話と顧客との接し方は様々です。
お客さんの要望を1時間程かけて丁寧に聴きます。その中でお客さんが望んでいることを、一生懸命考えます。お客さんのイベントや人材募集が成功するための方法を考えることが商品が売れることに繋がります。そのために、社内ミーティングを行ったり上司に相談したりと打ち合わせの準備をします。お客さんの業界の研究も重要な仕事のひとつです。



シゴトの流れ



ここが大変!



お客様のために。
知られざる地道な業界研究と月40時間の残業

大変なことは、メンタル面、業界研究、残業面です。メンタル面では、新規のお客さんに商品売る際に、断られることは当たり前です。最初は、断られることに対して、耐性がついていなく考え過ぎてメンタルがやられてしまいます。お客様の要望に応えるための業界研究も大変なところです。業界研究では、売る商品の業界の知識を身に付けてから、訪問に行くので、休日を使って勉強することもあります。そのため、広告業界では、残業時間が月40時間程度と他の業界と比べ多いです。自分の時間を確保するのが難しく、大変だと感じる人もいます。

やりがい!



お客様満足!自分も成長!やりがい無限大!

お客様の要望に応えられたときやお客様が満足できるイベントを開催できたときにやりがいを感じられます。自分自身で発信し、自分の色をだすことができるため、仕事の達成感は大きいです。
また、お客様の業界についての知識が深まりお客様が求めるものを理解する力がつきます。そのため、自分な成長を実感できたときにもやりがいを感じることができます。さらに、残業による成果によってボーナスが決まるので、ボーナスがやりがいにもなっています。苦手なお客さんへの接し方なども身に付くためメンタル面での成長も感じられます。



向いていない人

- 話を聞けない人や質問できない人
- 真面目すぎる人



向いている人

- 聞き上手で質問上手
- お客様の気づいていない部分に気づき提案が出来る人



向いているMBTIはこれだ!

ENFP 広報運動家



新規のお客様に対してもコミュニケーション能力を発揮できる、自分の足で現場の声を拾う行動力、チャレンジ精神がほかの人に比べて非常に優れているENFPが向いているだろう。素直に物事を考える力、切り替えて次につなげる力、相手に興味、関心を持つことができる人が広告業界で輝けるだろう。

※あくまで個人の見解です。

監修 就職支援財団MBTIアドバイザー 常葉大学 森 菜月

編集者からのコメント

人間関係はギスギスしているイメージでした。実際は、和気あいあいと仲が良いチームで取り組み男女平等な職場です。先輩方も親身になってくれるため仲がいいことが多いです。最後に働く上でのコツを伝えます。最初の頃は仕事をしていて分からない部分が出てきます。その時は、事前調べを行い自分の考えをまとめた上で上司に質問しに行くと丁寧に教えてくれます。アルバイトでも使えるので是非使ってみてください。応援しています。