

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である

「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。

下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

先日、居酒屋を経営している方とお話しをする機会がありました。この9月は、物価の高騰による外食離れや原材料高、さらには天候不順も重なって今までほとんど経験したことのないような売上不振となっているとのことでした。

飲食業に限らず、建設業や製造業も現在好況と言える業界はほとんど無い状態ではないかと思います。

しかし、このような状況の中にも業績を伸ばしている企業は各業界に存在しています。そういった企業からは出来る限り多くのことを学び、自社に活かしていきたいですね。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をしておりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.co.jp

◆◆ 新規開拓物語 VOL.22 ◆◆

■広告全般かWeb制作か・・・アポイントが獲得できるのは？

今日もある広告会社の営業マンのお話の続きです。

入社後に新規顧客開拓のための電話営業を
3日間行いました。彼の電話営業の内容は、広告全般を
取り扱えるので、相手のニーズに合わせて最適な提案が
できるというような内容でした。しかし、思うように
アポイントが取れませんでした。

しかし、同時に電話営業をしていた
年下の営業マンはアポイントをコンスタントに
獲得できていました。

電話の内容を聞くと、彼はどうやらWe b制作の話しを
していることが多いようです。We b制作は、
この広告会社の提供できるサービスの1つではありますが、
もちろんそれがすべてではありません。

「どうしてWe b制作の話ばかりするの？」

「僕はそれが一番得意分野で、話しがしやすいからです。」

「でもお客様はWe b制作だけを求めているわけではないし、
トータルのプロモーションや印刷物が欲しい人もいるよね。
そういった人がいたらどうするの？」

「確かにそうかもしれませんが、電話の中では
そんなにたくさん話せないですよ。もしそういった人が
いるなら、また内容を変えて後で電話をすれば
いいんじゃないですか？」

「・・・・・・・・」

確かに一理あるかもしれないけど、
それではお客様の本当のニーズに応えていないし、
なおかつ二度手間になるのではないかな？

でも、彼はアポイントはコンスタントに取れているが

自分を取れていない。いずれにしても新規開拓営業は
アポイントが取れなければ始まらないので、
結果だけを見ると彼のやり方が正しいということにもなる。

完全に納得はしていないながらも、明日は一度
彼の言うとおりにやってみようかと思い始めていました。

(次週は・・・)

自社の実績や事例をどう見せるのか？
初回訪問の資料の改良で成功した
あるWeb制作の営業マンの新規開拓物語です。)

■□-----

BtoB の新規開拓のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050

-----□■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050
