

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

日本経済新聞社が主催の「世界経営者会議」が
昨日まで開催されていました。

参加している方々を見ると、世界、日本の有名企業の
経営者ばかりで、世界を舞台にして活躍をしている企業が
参加しており、豪華なフォーラムだなと思いました。

その一方で、どんなに小さな企業であっても
こういった会議に参加している企業と同じ経済の中で
活動をしていることは変わらないと思いますので、
狭い視点ではなくより大きな視点も持ちながら
仕事をしていきたいと思いました。

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.28 ◆◆

■新しいお客様が欲しい、新規開拓営業を考えたが・・・

本日から、名古屋市に本社が置く、

あるソフトウェア開発企業の新規開拓物語です。

この会社は社員数約10名。

社長様をはじめ社員の皆様も経験豊富な
メンバーが多く、小さいながらも技術力の高さには
定評がありました。

その技術力の高さから、クライアントや人脈からの
紹介や引き合いも多く、他の会社ができないような
案件も成功させてきた実績があります。

社長様は現在の業績には一定の満足はしていましたが、
より会社を大きくしていきたいという思いがありました。

そのためには今よりもお客様の数を増やす必要があり、
今の紹介に頼る営業手法だけでなく、新規開拓営業の
実施を真剣に考えるようになりました。

新規開拓営業の手段としては、DM、電話、
飛び込み訪問などが思いつきましたが、その中でも
DMを使って新規開拓を行ってみることにしました。

DMを送ろうと準備を開始した時に、
2つのことを決めなければいけないことに気付きました。

それは、DMに何を書くかということと
誰に送るかということでした。

(次週へ続く・・・)

■□—————

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
