

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

効果的ダイレクトメールの活用方法とは？
～営業代行成功事例共有セミナー～

- ・ダイレクトメールを行っているがあまり効果がない
- ・やりたいと思うのだが作り方が分からない
- ・自社でダイレクトメールが使えるのかを知りたい

御社ではこのような悩みをお持ちではないでしょうか？

当社では「営業代行成功事例共有セミナー」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を
開いています。

10月のテーマは
「効果的なダイレクトメールの活用方法とは？」です。

ダイレクトメールを活用し成功をおさめた
成功事例をご紹介します。御社の
ダイレクトメールの活用に役立てて頂ければと
考えています。

営業代行成功事例共有セミナー

テーマ：「効果的なダイレクトメールの活用方法とは？」

日時： 10月23日（木） 18:30～20:30

場所： 株式会社アイランド・ブレイン 会議室
名古屋市中区錦三丁目4番6号桜通大津第一生命ビル3F
<http://www.islandbrain.co.jp>

講師： 株式会社アイランド・ブレイン
取締役 鈴木 徹

定員： 8名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用： 無料

お申込を頂く場合は、info@islandbrain.co.jp へのメールもしくは、当社の営業担当・支援担当にご連絡ください。

すでにお申し込みを頂いている方にも送付をしています。ご容赦を頂ければ幸いです。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.323 ◇◆

■営業担当の動きを把握したい・・・

今週からはある通信機器メーカーの
新規開拓物語です。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社の社員数は約50名。そのうちの
12名が営業担当として、お客様のフォローや
新規開拓営業を行っていて、本社と2つの
営業所があり3拠点で営業をしています。

営業部を統轄している責任者は1名、
拠点長を含めたリーダーが3名います。

各拠点の各営業担当が日々どのような動きを

しているかについて、日報や毎週の会議などで把握をしようとしているのですが、すべて完全に把握はできておらず、また全員の把握をしようとするとかなりの時間がかかってしまいます。

営業効率を高めるため、かねてから
営業管理ソフトウェアの導入は検討にあがって
いましたが、現状の管理業務の非効率性や
今後さらに人が増えることが見込まれる状況になり
いよいよ本格的に検討をすることになりました。

どのようなソフトウェアが最も良いのか・・・？
営業管理ソフトウェアを取り扱っている会社などから
資料の取り寄せからスタートをしました。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

(次週へ続く・・・)



営業代行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 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)



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.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
