

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

家の近所のほぼ八百屋さんに近い
個人経営のスーパーに買い物に行きました。
そこに3個セットになったプリンが置いてありました。
プリンそのものは食べたいと思ったのですが、
その時はその商品は何となく手に取りませんでした。

別の日に大手チェーンのスーパーに買い物に
行きました。そこでどこかで見たことのある
商品があると思ったら、この前個人スーパーで
置いてあったものと同じプリンがありました。

そしてその時はそのプリンを買ってしまいました。
商品そのものではなく、誰が売っているか、
どのように陳列されているか、などが判断基準に
大きな影響があることをあらためて実感しました。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.324 ◇◆

■何を基準に営業管理ソフトを選ぶのか・・・

今日もある通信機器メーカーのお話の続きです。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

全員で12名いて3拠点に分かれている
営業担当をどう管理するのか、ということが
長い間の課題になっていました。

今後増員計画もあることから、本格的に
導入を検討することになり、5～6社の
営業管理ソフトの資料を取り寄せました。

それらの中身を見ていくと、基本的な機能に関しては
どの会社の機能もそれほど大きな差は無いように
感じられました。ある程度業種に特化したものや、
他のシステムとの連動を意識したものなどありましたが、
「これがいい」という決め手になるようなものでは
ありません。

ソフトの選定にあたっていた営業マネージャーは
これ以外の情報も欲しいと思い、他社で同じような
立場にいる知り合いに聞いてみることにしました。

聞くと、その会社では既に営業管理ソフトを
入れているということでした。そして、自社でも
入れようとしていることを伝えて、どういったシステムが
良いかを聞くと、彼が想像していたこととは
違う答えが返ってきました。

↓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)
