

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.364 ◇◆

■最終的には顧客満足の積み重ね

今日もあるWeb制作会社の営業担当のお話の続きです。

↓ Web制作業の営業代行の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.html

今年から営業・ディレクターチームに移籍になった彼は、お客様からの紹介により受注を増やしているチーフに対して、どうしたら紹介が多く頂けるかの質問をしました。

「どのようにお客様に紹介の依頼をすると、チーフのように紹介が多く出るんですか？」

「お客様に紹介のお願いはするけど、その時はご紹介をお願いできないでしょうか？とストレートに言うだけだけど・・・」

「それで紹介があるものなんですね？」

「実際のところは、紹介をお願いしますと伝えた先から紹介があるわけではないよ。

もちろんご紹介は頂きたいわけだから、お客様に紹介をお願いしますって言うことは大切なことだと思うからそれはやっている。

でも、実際にご紹介を頂いている先は、最近それを伝えた先であることは少なく、自分でも思っても

いなかったお客様からご紹介を頂くことの方が
多かったです。」

「では、紹介は狙ってお願いをしているわけでは
ないということなんですか？」

「まあ、はっきり言ってしまえばそうなると思う。
こちらからお願いをすることは大事だと思う。
でも、それがどこから返ってくるかは分からない。

でも、間違いなく言えることは、紹介をお願いしますと
言うことができるお客様も、実際にご紹介を頂けるお客様も
私たちのサービスにはある程度満足をしているということ。

結局はそれがなければ紹介はお願いできないし、
出てくることもない。だから、営業担当となって間もない今は
将来のご紹介を頂けるようになるためにも、
担当のお客様への提供を全力で行うことが大切だと思うよ。」

↓ Web制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.html

(次週は・・・

お客様から頂いたクレームに対してどう対応するのか・・・？
2人の先輩社員のクレーム対応方法から学んだ
あるソフトウェア開発会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



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)
