

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

お客様や取引先の方と話していると、年末年始は年末の挨拶回りで、あるいは新年の挨拶回りで忙しい、という言葉をよく耳にします。

営業戦術的に言うと、これは既存顧客フォローや見込み客フォローということにもなるのですが、フォローをするためには何かしらの理由がないと訪問をすることができません。

普段は特別な理由がつけられない訪問先でも、「年末年始の挨拶」というのは理由付けとして広く認識をされています。このような人と人との関係を切らさないような古くからの商習慣が数多く存在しています。

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.384 ◆◆

■売上の上がり方が悪い・・・？

今日もある総合保険代理店の営業担当者のお話の続きです。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

彼の上司は支社ではダントツ、全国でも有名な
営業マンですが、その上司が食事の席で
「最近営業の調子が悪い」と言っています。

今月も支社ではもちろん1位、さらにどうやら
先月よりも額は多いようです。にもかかわらず
調子が悪い悪いと言っています。

彼がなぜなのかと尋ねると、

「営業活動は金額も大切だけど、その上がり方が
大切なんだよね。」

との答え。彼が少し不思議そうな顔をしていると、

「今月の自分の売上は、ほとんどが既存のお客様からの
追加と、そこからの紹介。もちろんそれはありがたい
ことだけど、自分で狙って取りにいったところが
全然入っていない。だから調子が悪い」

「自分で取りにいったところとは・・・？」

「お客様からの追加やそこからのご紹介というのは
あまり計算ができない。ある意味では成り行きだよ。ね。
自分で無いところに案件を作りだして、それを自分で
取に行くっていうことができないと、自分が営業活動をし
たとは言えない。

先月や今月はそういった取り組みからの受注が
ほとんどあがっていない。この状態を何とかしないと
いずれ下降線に入ってしまうんだよ。」

↓ 当社の営業代行の成功事例はこちら ↓

<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)
