

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

いつも通勤で歩いている道とは違う道を
歩いてみると、今まで知らなかったお店を
見つけるのと同じように、知らなかった
会社があることにも気づきます。

「ここにこんな会社があるんだ」と思うのですが、
インターネットで調べてみると、実は業界内では
すごい老舗企業だったり、外観からは想像もしなかった
仕事をしている会社だと分かったりと、
様々な発見があります。

あらためて、日本は9割以上と言われる
様々な中小企業によって、多くの経済活動が
行われているのだと思う時でもあります。

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.385 ◆◆

■自ら案件を作り出すとは

今週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/>

いつも成績トップの上司が、営業の調子が悪い悪いと言っている。それが何故なのかを聞いてみると、売上のあがりかたが悪いという答えでした。

「確かに成績では支社で一番かもしれないが、今月の自分の売上はほとんどが成り行き。自分で作り出したものではなくて、ほとんどが向こうからやってきた案件なんだよね。」

「でも、それはそれですごいことなのではないですか？それだけのお客様の蓄積があるということだと思いますし・・・。」

「向こうから頂ける案件は、貯金みたいなものだから使っていると減って行ってしまうし、いずれは無くなってしまう。自ら作り出したお客様を加えていかなければ、その貯金は増えて行かない。

でも、今月は自ら行ったところがことごとくダメだった。結構できるようになったと思っただけど、自分もまだまだだなあ・・・」

成り行きではなく自分で案件を作る、それはとても勉強になりました。

そして、既存のお客様からの紹介だけでもトップになれる人が、自らチャレンジして案件を獲得しにいつているというのもまた、彼にとっては新鮮でした。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/>

(次週は・・・

組織的かつプロセス重視で営業をしなければいけない。

個人の力に頼る営業を変えたいと考えた、
ある工作機械メーカー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)