

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

ソフトブレーン／アイランド・ブレイン共催セミナー

【御社に最適なアプローチ手法、ご存知ですか？】

～【無料セミナー】大阪・東京にて開催のご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

企業が継続的に売上げを上げるためには、
「新規顧客の開拓」をいかに効率的に行うかが重要です。

しかしながら企業の営業現場からは、

- ▼既存企業からの売上げ頼りで新規営業を行ったことがない
- ▼マーケティング活動はしているが効果を感じられない
- ▼やるが多すぎて営業マンが新規開拓に割く時間がない
- ▼具体的にどのような行動をとるべきなのか、やり方が分からない

といった声が多く、「新規開拓」に悩む方が多いのが現状です。

本セミナーでは

新規顧客開拓にまず必要な「ターゲット選定」と
効果を最大する「アプローチ手法」と最短で受注を
生み出す効率的な「営業手法」を学んでいただきます。

新規顧客開拓にお悩みの方はぜひご参加ください！

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

【大阪】開催日：4月21日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/osaka_160421.html

【東京】開催日：5月13日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_160513.html

※席数に限りがありますので、お早めにご応募ください。

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.395 ◇◆

■競合他社よりも安くサービス提供する・・・

今週からはある印刷会社の新規開拓物語です。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

この印刷会社の社員数は約20名。

そのうち営業は5人で彼は

その営業メンバーの中の1人です。

印刷業界全般としてはインターネットの出現のあたりからとても厳しい環境に置かれた業界で、この会社も例外ではありませんでした。

この会社では3つほどの特殊な印刷技術に特化して、一般的な印刷物は量を多く取らず特殊な印刷技術や領域に絞って営業活動を行うことにより、競争を勝ち抜いてきました。

彼もそのような特殊印刷の営業を行っていますが特殊印刷といってもこの会社独自のものというわけではなく、それぞれ少ないながらも数社の競合が存在しています。

そして、お互いの会社名も認識をしていれば、価格帯なども把握をしている状態です。

今年は競合他社が人員増加による
勢いの増加もあり、形勢としては劣勢の
状態にありました。

そのような中で、営業部長が
競合他社よりも1割安い価格帯で印刷をする
というプランを打ち出すことを決めて
営業部に発表をしました。

↓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)
