

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.397 ◇◆

■戦略的に価格を下げなければ強みにならない

今週もある印刷会社のお話の続きです。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

競合他社に先んじるために
他社の見積もりよりも1割安い金額で印刷するという
キャンペーンを打ちました。そして
それなりの件数の受注の獲得に繋がりました。

しかし、このキャンペーンに反応してきた
お客様は小口のお客様が多く、かつ
今まであまり取引をしたことがない先がほとんどでした。

それにより現場側で起きたことは、
レギュラーではないお客様との納品物の調整に
かなりの時間がかかったり、小さい注文に対して必要以上の
労力をかけなければいけないということでした。

そういった現場の工数の増加が、
レギュラーのお客様として毎月納品をしている先にも
影響が出てしまい、既存のお客様の満足度も下げて
しまいました。

他社よりも1割安い金額で受注を目指すということは、

当然現場側とも共有をしていたことでしたが、
それにより何が起きるのかということの十分な検討が
なされていなかったことが要因でした。

価格が安いことを打ち出すのであればより準備をして
戦略的に行わなければいけない。
営業サイドと現場サイドが共に学んだことでした。

↓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・・・

売上を伸ばすために新規顧客の獲得をしたい・・・。
積極的にエンドユーザー様の獲得を行おうとした
ある空調設備工事業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)
