

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

ソフトブレイン／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↓↓

【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.398 ◇◆

■売上を伸ばすために新規顧客の開拓をしたい・・・

今週からはある空調設備工事業の
新規開拓物語です。

↓空調設備工事業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_19.html

この会社の社員数は全員で10名。
営業活動は社長様ともう1人の技術営業が
できる2人で行っていて、あとの社員さんは
現場で施工や修理に対応する職人やサービスマンです。

飲食店や商業施設などのエアコンの更新や洗浄なども
行いますが、工場などの大型の空調設備の
入れ替えやメンテナンスにも対応しており、
専門的な技術力には定評があります。

社長様は、自社の技術や経験をより
活かしていこうということで、積極的に
売上を伸ばしていくことを考えました。
そして、今までは特に力を入れてこなかった
新規開拓営業を行っていくことにしました。

ちょうどタイミングよく、エアコンの
エネルギーコスト削減に関連する
新商品も手に入れることができました。
その商品を軸に新規の営業活動を行い、
顧客数を増やしていくことを考えました。

そして、テレアポを活用してのアポイント獲得や
ダイレクトメールを使っでの営業活動を
スタートしました。

↓空調設備工事業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_19.html

(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)
