

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

とある喫茶店に入ると、大学生と思われる人が
スーツ姿で座っていました。おそらく就職活動中と
思われます。

机の上の書類を熱心に見ていて、
何を見ているのかと横目で見ると、これから面接を
受ける会社なのか、志望している会社なのか、
企業の会社パンフレットを熱心に見ていました。

会社のことをしっかり知るためには、会社パンフレットに
書いてある情報だけでは本来は不十分なのだと思いますが、
それでも就職活動を行っている大学生の皆さまには
情報を得る手段は限られていて、そこからできるだけ
多くのことを読み取ろうとしている姿(少なくとも
私にはそう見えた)は、とても頑張っているなと思いました。

この時期は就職活動をしていると思われる人が
多く街を歩いています。自分がその活動をしていた時の
ことを思い出すとともに、色々なことに気づく光景です。

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.400 ◇◆

■新規開拓営業の前にやるべきことがある

今週もある空調設備工事業のお話の続きです。

↓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

売上増加のため新しい商品も手に入れて、
新規開拓営業に取り組んでいましたが、
販促会社の担当者との会話の中で、
新しい商品を既存の顧客に勧めたら
どのような反応だったのか？と質問を受けました。

あらためてそのように聞かれると、
既存のお客様がどのような反応だったの
だろうか、既存のお客様に対して十分に
この新商品を告知したのだろうか、
明確に答えられませんでした。

販促会社の担当者は続けました。

「私たちが基本的に新規顧客開拓の支援を
行うので、私があまり言うことではないかもしれませんが、
新しい商品ができた時は、新規顧客の獲得よりも
既存のお客様に勧めるほうが、絶対に簡単ですよ。」

確かに・・・。
新規顧客開拓の場合は、1つの商談の獲得のために
四苦八苦し、場合によってはお金も払う。でも、
既存のお客様は、関係性さえ悪くなければ、
話を聞いてほしいと言えば聞いては頂ける。

「でも、既存のお客様は限りがあるので、
当然そこが十分案内をしければ、次は必然的に
新規顧客にいかないといけないのですが、
私たちのお客様でも、既存のお客様へのご案内が
不十分な企業様も多くあります。」

それってうちもそうだな・・・と思いました。

あらためて、既存のお客様をリストアップして
新しい商品を勧めていかなければ、他の営業の担当とも
共有をしなければと思いました。

↓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

(次週は・・・

毎週定例の会議をすることに何の意味があるのか・・・？
定例の営業会議の実施を面倒だからと拒んでいた
ある建築塗装業の営業部長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)
