

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

新聞やネットのメディアなどで
企業の業績情報が掲載されます。
当然業績が良い企業もあれば、業績が悪かったり
問題を抱えていることが分かってしまう企業もあります。

今日の時点で業績が良いと載っている企業が
これからもずっとそうなのか？というそうとは限らず、
業績が悪いと載っている企業が数年後には
復活をしていることもあります。

今日の時点で、あそこは良いあそこは悪いと
言うのは簡単ですが、数年から数十年すれば
それはまったく変わっていることも少し考えて、
現在の評価をしていきたいですね。

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.404 ◆◆

■営業のアウトソーシングを活用する・・・

今週からはある広告制作会社の
新規開拓物語です。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

この会社の社員数は12名。営業活動は社長様と2人のディレクター兼営業が行っています。

この会社の作品や制作物は一定の評価を受けていて、お客様からの満足度も得ています。より多くのお客様にサービス提供をしたいと考えてはいますが、自社では営業のノウハウや経験値が少ない状態です。

そこで、営業活動をアウトソーシングできる会社を探していて、何社か話を聞いた後に1社に決めてお願いをしていくことになりました。

しかし、営業のアウトソーシングをお願いをしようと決めたものの、それにあたってイメージがつかないことが1つありました。

それは、広告制作という分野であれば自分たちのほうが知識・経験・専門性があります。しかし、その営業活動ということになると、お願いをする相手に優位性があります。

そういった中で、どのような方針やスタンスで営業のアウトソーシング企業と関わっていけば一番成果が出るのか？ということが彼らにとってとても大きな疑問でした。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.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)
