

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

メジャーリーグで活躍するイチロー選手が
日米通算安打数が6月15日時点で4,255本となり、
メジャーリーグ記録を持つピート・ローズ氏の
4,256本に並ぶということで話題になっています。

その話題の中には、メジャーリーグのみで
記録をしたローズ氏に対して、日本とアメリカの
通算は認められないというものであったり、
日本の野球もレベルが高いのだから認めるべきだ
というものがあったり、様々な議論を呼んでいます。

そのような議論の結論はここでは出すことは
できませんが、有史以来アメリカ単独でも
日米通算でも、4,256本という数字は
今までの歴史上2人しかなく、「偉大である」と
いうことには間違いはないのだと思います。

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.405 ◇◆

■相手はプロなのだから任せてみる・・・

今日もある広告制作会社のお話の続きです。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

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

新規顧客を増やすために、営業のアウトソーシングを活用することにしました。彼らは当然ですが広告制作の専門家ですが、こと営業活動となるとその経験やノウハウがありません。

お願いをする相手はその分野のプロなのだから
とりあえずはお任せをしてみようという結論になりました。

契約をしてからしばらくたったある日、
そういえばお願いをしている件はどうなった？と
社内で話題になりました。

「まだ具体的な成果は聞いてはいないです。」

なるほど、まあそんなすぐに成果が出るなら
誰も苦労はしない、その時は皆がそう思いました。

しかし、さらに時間がたっても成果が
あがってきません。そろそろ様子を聞いてみよう
ということで確認をしてみると、色々と取り組んでいて
そろそろ成果が出てくると思います、とのこと。

それであれば御社もプロなので、引き続き
待ちましようということになりました。しかし、
その話ぶりから、どうも相手側では苦戦を
しているような様子は感じ取られました。

今のようなお願いのしかたを続けていいのだろうか？と
思っていたある日、彼らは広告制作をしている
お客様のところで打ち合わせをしていました。

そこで雑談の中でしたが、お客様から、
「広告制作を成功させるためのコツってどういうものがあるんですか？」という質問がありました。

彼らはそれに答えようとしたとき、今お願いをしている
営業のアウトソーシングについて、大きな気づきがありました。

↓ 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)
