

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

現在リオデジャネイロオリンピックが
開催されています。スポーツが好きな方は
連日様々な競技の中継やインターネットの
ニュースを見ているのではないのでしょうか？

開会式などを見ている、やはりオリンピックの
大きさというか影響力の強さというのが
様々なところで感じるがありました。

2020年にはこのオリンピックが日本で
開催されます。あと4年後には日本は
どうなっていて、我々1人1人はどこで
何をしているのでしょうか？

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.413 ◇◆

■新しいお客様を増やさないといけないのだが・・・

今週からは、あるプレス加工業の
新規開拓物語です。

↓プレス加工業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_26.html

この会社の社員数は20名。主に自動車部品などの

金属製品をプレス加工で製造をしています。
現在の社長様は3年前に就任をした2代目です。

自動車部品を中心に製造をしているため、
リーマンショックの時にはとても大変な思いを
しました。現在は比較的受注量は安定をしています。

しかし、いつまたあの時のようなことが
起こるかもしれないと思うと、やはり自動車業界の
特定の取引先に頼っている状態は不安であり、
新しい取引先を増やしていく必要はあると
考えています。

しかし、新しい取引先を増やすといっても
そもそものような方法をとればよいのか
まったくと言っていいほど分からない状態でした。

基本的に自動車部品を中心とした製造業は、
新しい仕事をこちらから取りに行くということがなく、
取引先やその関係先から送られてくる
メールやFAXでの図面に対して、できるかできないか、
できるならばいくらかの見積もりをする。

これを営業活動と呼ぶというなら、
営業活動なのですが、世間一般の営業活動とは
やはり違うような気がします。

新しい取引先が増えるといっても、
相手がたまたまWebサイトを見つけて
問い合わせをしてきて、これもたまたま
相手がやりたいと思っていたことと
こちらができることが一致するならば新しい
取引先が増えるのですが、そのようなことは
年に1回あるかないかの出来事となってしまいます。

本当に長い間このような形での

営業しか行ってこなかったため、
いざ取引先を増やせと言われても、
経験も具体策もほぼ何もないという状態でした。

↓プレス加工業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_26.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 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
