

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

現在各種メディアで「AI」という文字を見ない日はないのではないかと思います。様々な分野で実用化に向けての研究が行われています。

現在は、AIの技術や成果を紹介するために大規模なイベントが開催されたり、囲碁のプロ棋士と戦って世界に配信されたりと、メディアを活用した認知度の向上が積極的に行われています。

この「AI」という言葉があまり目につかない、全く気にならなくなった時が、この技術が本当の意味で私たちの生活に活用されている時なのかもしれません。

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.414 ◇◆

■販路開拓のセミナーに初めて参加

今日もあるプレス加工業のお話の続きです。

↓プレス加工業の成功事例はこちら↓

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

長い間というか今までずっと営業活動らしい営業活動は行ってきたおらず、かといって

現在の特定の取引先に依存した受注形態は
リスクが高いとは感じています。

はたしてどうしたら新しい取引先の獲得が
できるのだろうか、などと考えていると、
中小企業を支援する行政機関の主催のセミナーで
販路開拓をテーマにしたものがありました。

今までは素通りするようなテーマだったのですが、
今回はとりあえず参加してみようと思いました。

当日参加をしてみると、なかなか今までには
ないような新鮮な話が多くありました。

人事労務や製造技術関連のセミナーや、
安全に関する講習などは受講したことは
数多くありましたが、販路開拓や営業活動に関する
セミナーは初めての参加でした。

セミナーの中では、同業種と思われる
部品加工の製造業の販路開拓の成功事例も
紹介されていました。

Webサイトを使って営業活動をしたり、
商談会を利用したり、営業代行のような
サービスを使って新しい取引先を獲得するという
事例も紹介されていました。

「製造業でもあんなふうにやっている会社も
あるんだな・・・」

社長様はその事例を見てすごいなと思いつつも、
どこか他人事でその話を聞いていました。

↓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)