

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

メルマガ・ニュースレター作成の成功事例とは？

～営業代行成功事例共有勉強会 名古屋～

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

9月のテーマは

「メルマガ・ニュースレター作成の成功事例共有」です。

新規開拓営業の成功のためには、
一度商談をした見込み客に対し、フォローをすることは
とても重要です。見込み客フォロー方法は様々な
手段があり、それぞれのメリット・デメリットを
正しく理解する必要があります。

今回はその中でも、メルマガ・ニュースレターを作成し、
フォローをして新規開拓に成功した企業様の事例を
ご紹介します。

【営業代行成功事例共有勉強会】

テーマ：「メルマガ・ニュースレター作成の成功事例共有」

日時：9月13日（火） 18:30～20:00

場所：法研中部ビル 第3会議室

〒460-0002 愛知県 名古屋市中区丸の内三丁目7-19 法研中部ビル8階

講師：株式会社アイランド・ブレイン 鈴木 徹

定員：20名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用：無料

お申込みはこちらから → http://www.islandbrain.co.jp/share_seminar/

すでにお申し込みを頂いている方にも送付をしています。ご容赦を頂ければ幸いです。

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.416 ◇◆

■営業目標が達成できない・・・

今週からはあるソフトウェア開発企業の
営業部長の新規開拓物語です。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_14.html

この会社の社員数は約40名で、営業部は
営業部長様1名と担当者3名の合計4人で
仕事をしています。

販売管理ソフトや生産管理ソフトなどの
パッケージソフトの販売を中心としていて、
営業部長を含め4人とも、新規開拓営業や
お客様のフォローに日々奔走しています。

4月から始まった今期ですが、
営業目標が未達になる月が出てしまっていました。
決まっていた会社が決まらなかったり、
今月契約になると思った会社が来月以降に延びたり、
いろいろな理由で未達になります。

部長様も含め4名の営業担当者はある程度の
営業経験者ではありましたが、部長様は
「この状態ではよくない、もっと管理を徹底して
目標を達成しなければいけない」という
思いを日々強くしていました。

8月も終わって結果が出てきましたが、
この8月も未達の状態になってしまいました。
部長様はいよいよこれは何か手を打たなければ
いけないということで、より進捗管理や行動管理に
力を入れなければいけないと考えました。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_14.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)
