

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日とある有名コンビニエンスストアに入ると、

「いらっしゃいませ！」と元気な声で

女性の店員さんが挨拶をしてくれました。

「ありがとうございます。またお越しくださいませ！」と

会計の後も明るい声で言って頂きました。

同系列のほかのお店では、形式的に小さい声で

入店や会計後の挨拶をする店員さんもたくさんいます。

当然来店者としての気分は違うもので、

とても気持ちはいいのですが、

ではわざわざ挨拶の元気な遠くのお店に行って

何かを買いにいくのかというと、そういうわけでもありません。

店員さんの対応が悪かったとしても、当然のように

近くの同系列のお店に行ってしまう。

大手コンビニチェーンのようなお店で、

店員さんの対応のよさというのは

そのお店に対してどれだけの効果や違いを

もたら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.418 ◆◆

■進捗管理の「改善」には限界もある

今週もあるソフトウェア開発企業の
営業部長のお話の続きです。

↓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

今期は目標未達の月をいくつか出している、
この状況を何とか改善しなければいけない。
そこで営業部長様は各営業担当者が持っている
見込み案件を1つ1つ確認して、進捗管理を
徹底することにより打開を図ろうとしました。

しかし、各担当者との個別の打ち合わせを
終えたところで、営業部長様は思いました。

「進捗管理を徹底しようと個別にミーティングをした
けれども、確かにそれぞれ完璧ではないけれども、
そうは言ってもみんなそれなりにしっかりやっているよな・・・」

細かく指摘できる場所にはありましたが、
みなそれぞれある程度の経験があり、進捗管理も
やってこなかったわけではないので、
細かく確認をしていきましたが、現状を
打開する手応えを得ることができませんでした。

提案件数もあまり問題ない、商談内容もそこそこ、
その後のフォローもある程度しっかりやっている、
それで目標が未達ということはということなのか・・・？

営業部としては、期中には商品の競争力、市場の状況、
中長期の営業戦略、目標設定の良し悪しなどには
なるべく言及をしてはいけないとは思ってはいるながらも、
進捗管理の「改善」のレベルでは打開できない状況も
存在はしていることを、営業部長様は感じていました。

↓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

(次週は・・・)

疎遠となっているお客様に連絡を取りたい・・・
あるお客様との接点が1度きりで途絶えてしまっていた、
広告制作会社の新規開拓物語です。)



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)
