

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

現在はかつてないほどインターネットの世界が
発達していて、今後もその発展は続くと思われます。

しかし、そのような状況の中でも、電話営業のセミナーが
満席だったり、ダイレクトメールについてのセミナーが
人気があったりします。

ネット全盛の時代でもこのようなアナログ手段が
ずっと積極活用されるのか、いつかは無くなるのか・・・
ネットの進化のスピードからも、今後数年の間に
もしかしたら何か動きがあるのかもしれない。

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.420 ◇◆

■既存顧客に郵送物を送ってみる・・・

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

創業してから10年で、相当数の顧客にサービス提供を
してきましたが、人員がぎりぎりです時間がなかったこともあり、
顧客フォローという活動をしてきませんでした。

しかし、あらためて顧客名簿を見ると、
「このお客さんはフォローをしておけばよかったな・・・」
という先が何件かあります。しかし、連絡をして
こなかったもので、こちらから連絡をするのは
いまさら感が強いものがあります。

しかし、そう言っても始まらないので、
既存顧客に対してもアクションを起こすことにしました。
電話はしづらいのですが、郵送物を作って
送ることならばできるだろうということで、
郵送物を作って、最近の実績を伝えたり、
近況を報告したりする内容を送ることにしました。

疎遠となっている人にも思い切って送ることにしました。
どのような結果になるかドキドキすることもあります、
やらずにしておくよりはやってみようという
思いが強くなってきました。

送ってから数日たったある日に電話がなりました。
今回郵送物を送った先でした。
1度来てほしいというお話を頂いたので、
後日訪問をしました。

その商談で相手が言っていたことを聞いて、
社長様は既存顧客に対して持っていた考えが
変わってきました。

↓ 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 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)
