

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「継続は力なり」という昔からの諺があります。
継続することが一般的には難しいことから、
それを裏返した言葉とも言えるのだと思います。

継続することそのものも難しいのですが、
価値のあることを継続することが
難しいのではないかと最近思うことができました。

いくら本人が継続をしていても、それが少しずつでも
周りの役に立っていなければ続けたくても
続けることができないものもある。そう考えると
ますます継続するということは難しいことだと思います。

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.423 ◆◆

■経験者採用をして営業活動をスタートさせる・・・

今日もある建築塗装会社のお話の続きです。

↓建築塗装業の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.html

職人出身の社長様が1人で営業活動をしてきましたが、このたび業界経験者、
営業経験者を採用できることになりました。

これで営業が苦手な自分が営業をしなくても
よくなる、経験者が来ればもっと売上が
あがるはず・・・社長様はそう思いました。

その方が入社され、営業活動が始まりました。
最初の1週間は自社のいろいろなものを
覚えてもらったり見たりしてもらわないといけません。

しかし、業界経験者であるので何も知らない人が
覚えるよりも格段に早く理解をしていきます。

やはり経験者は話が早くていいと思いつつ、
2週間目には営業活動がスタートしました。

どれくらいの期間で売上があがってくるかな、と
楽しみに思いつつ様子を見てみると、
どうも社内にて何かをやっている時間が
多いのではないかな・・・？と感ずることが多くありました。

社長様の営業ができる方のイメージというのは、
ほとんど社内にはおらず、お客様との時間が多くあり、
常に何かしらのやりとりをお客様としているような
感じでした。

まあでも経験者なのでこのようなものなのかな、
と思いつつ引き続き様子を見ることにしました。

↓ 建築塗装業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_15.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)
