

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

「相手の気持ちを考えて行動しなさい。」

「相手の嫌がることをしてはいけません。」

子供の頃に、両親からよく言われた言葉でした。

今この言葉を考えると、これは子供の世界だけの話ではなく、
ビジネスの世界でもものすごく大切で、かつ実行するのが
難しいものだと思います。

相手の気持ちを考える・・・

口で言うのは簡単ですが、これを上手にできる人が
ビジネスでも成功しているのかもしれないね。

新規開拓営業でも売る人あれば買う人あり。
相手あつての新規開拓営業です。今日からは、
新規開拓営業を受け入れた側の会社のお話しの1つを
ご紹介します。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.co.jp

新規開拓物語 VOL.11

■ 新規開拓営業を受け入れる会社とは・・・？

今日はあるソフトウェア開発企業のお話しです。

この会社は創業から5年。
現在社長様も含めて8名の会社です。

社長様は非常に前向きで成長意欲が強く、
会社や事業を大きくしていきたいと思っています。

現在のメンバー8名は、以前勤めていた会社の同僚、
知人の紹介、協力会社との合流などで集まった
メンバーです。

会社の売上は順調に伸びていて、社外からの評価も高く、
将来を期待されている会社です。

しかし社内の状況は、決して社外から見られているような
良い状況ではありません。社内は常に仕事量に対して
人が足りない状況が続いており、それぞれのメンバーが、
業務の兼務や長時間労働を行っています。

社長様自身も営業はもちろん資金繰りや人事、
時には開発現場にも入って実務をすることもあります。

そのような状況の中、また新たに大きな受注の可能性が
ある案件の話しが飛び込んできました。

社長様としては受けたい案件。しかし、今の状況では
人は足りない。

今までと同様に、過去の人脈や知人、協力会社など
周囲の人たちに目を向けて、誰か採用できる人はいないかと
探し始めました。

(次週へ続く・・・)



BtoB の新規開拓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 052-459-1050



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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050