

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社ＨＰからダウンロードできます。
下記ＵＲＬとユーザー名・パスワードをご利用下さい。
<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>
ユーザー名：shinkikaitaku
パスワード：1050

先日車で走っていると１つ前にトラックが走っていました。
ベアリングメーカー様のトラックで、おそらくベアリングを
愛知県の自動車製造の工場かどこかに運んでいる
トラックだったと思われます。

ベアリングという部品はあらゆる機械という機械に
使われていながらも、普段はほとんどお目にかかることは
ありません。ベアリングという部品がなければ
私たちは現在の日常生活を送ることは不可能ですが、
普段はその存在や恩恵を意識するものではありません。

人の目に触れないところで働くベアリングという
１つの部品に対して、全精力を傾けて製造する
専門メーカーがある。日本のベアリングメーカーには
私たちが学ぶべきものがたくさんあるのではないかと
感じました。

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.co.jp

■ 印刷物の大幅な減少、新規顧客獲得が急務

今日からは名古屋市に本社を置く、ある印刷会社の
新規開拓物語です、

この会社は社員数 10 名。チラシ、封筒、パンフレット、
名刺など一般にある様々な印刷物の印刷を行っています。

印刷業界は、インターネットが普及し始めたころから、
厳しい業界と言われて久しい業界です。
徐々にではありますが、取り扱う印刷物の量は
減る傾向にありました。

それに加えて 2 年前あたりに起こった不景気に
よりさらに企業の広告予算が削られ、
取り扱う印刷物の量はさらに急勾配で減少傾向に
ありました。

「何とかしなければこの減少傾向は止まらない・・・」

もともとほぼ固定された顧客からの仕事が多く、
まだエンドユーザーというよりは代理店からの発注が
多くありました。新規顧客が増えるとしても紹介
がほとんど。しかし、その大口顧客からの発注が
減ってきては焦りも増してきます。

「間に代理店を挟んだのでは利益率がよくない。
エンドユーザーで優良な顧客が増えることが
理想的だろう。」

社長様はそう考え、自社の営業マンを集め会議を行い、
新規顧客開拓に乗り出すことにしました。

(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 052-459-1050

□ ■

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二丁目 1 番 1 号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050