

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

「今ってどこか調子のいい業界ある？」
「どの業種が景気がいいかな？」
このような質問を受けることがよくありますし、
皆さまの日常でもこういったことは聞いたり聞かれたりが
あるのではないのでしょうか？

もちろん社交辞令的にこのような質問をする
場合もありますが、この問いを少し考えてみると
「景気が良い業界」にも良くない企業もあれば
「景気が悪い業界」にも良い企業があることは
すぐに気が付きます。

結局は「業界」で区切ることはあくまでも便宜上での
ことで、実際には同じ業界でも１社１社が異なるということ
だと思います。そして、最終的にはそれぞれの会社の
経営者の考え方に起因しているということになるのかなと
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.co.jp

■ あらゆる種類の印刷物を迅速に対応することが強み

今週もある印刷会社のお話の続きです。

インターネットの普及などによりもともと
厳しいと言われていた業界に不景気が重なりました。
この状況を打破するために、新規開拓営業に
力を入れていくことにしました。

自社の強みは、あらゆる種類の印刷を
迅速に対応できること。印刷の仕事があったら
ぜひ当社に、という売り文句で、あらゆる業界の
一般企業に対してアプローチを行っていました。

数の大小はあるにせよ、印刷物が発生しない会社は
ありません。各企業とも話は聞いてもらい
サービスの内容は理解してくれました。

しかし、期待していたような注文がすぐに入るかというと
そうではありません。期待していたような量の
印刷物を頂くことはほとんどなく、あったとしても
小口の名刺の印刷や封筒の印刷程度の話でした。
ある程度の量の印刷物の仕事を持っている企業も
ありましたが、そういった企業は

「今付き合いのある業者がいるからね。」

「印刷だけでなく他の物もやってもらっているからね。」

というのがお決まりの断り文句でした。

「なかなかうまくいかないな・・・」

そんなことを思っていると、お得意先から注文の電話が
入りました。数日以内に緊急でチラシの印刷を

してほしいという内容でした。

(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