

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。

ユーザー名：

パスワード：

新聞の記事で、昨年に比べレンタカーの需要が
伸びているという内容のものがありません。

製造業の生産量が回復したことや
経費や維持費の問題から、社有車からレンタカーに
切り替える企業が増えていることがその要因として
考えられているようです。

自社で持つのか、外部に委託するのか車に限らず
どの分野でも発生しうる課題ですが、特に自社の
コアな領域になればなるほど
この課題は難しくなっていきますね。

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 →

新規開拓物語

■見込みがない企業への訪問は無意味？

今週もはある広告代理店で働く

ある営業マンのお話の続きです。

先日新規で訪問した食品製造の会社では
案件となる可能性はゼロの会社でした。

しかし彼は、受注する見込みのないこの会社からの
ヒアリングをたくさん行いました。

販売先は数社の商社に絞られているので
広告を使った宣伝をすることはない、
そして、この業界はまだまだ商社が強い、
業界を崩そうという動きはあるがうまくいっていない
ということをこの会社の社長様が教えてくれました。

彼は、この会社と同業となる
別の会社を見込み客として持っていました。

この会社は最近社長様が
代替わりした会社でした。
何度か提案もしていましたが、なかなか
具体的に前に進んでいません。

今回の新規訪問で得た情報を、あの会社に
活かさないだろうか。社長様が代替わりしたばかりで、
業界の今までの構造やしがらみを打破することに
チャレンジをしたいと思っているのではないか。

彼はそう思いながら
この見込みのない企業からのヒアリングを
行っていました。

彼は翌日、さっそく昨日の情報をもりこんだ
提案の構想を練り、社長様が代替わりしたばかりの
同業の会社様とのアポイントの設定を行いました。

(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

_____ □ ■

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 →

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒 名古屋市中村区亀島二丁目 1 番 1 号