

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

弊社 HP リニューアルいたしました。
下記URLからご覧ください。
<http://www.islandbrain.co.jp>

「風が吹けば桶屋が儲かるという言葉」があります。

風が吹くと土ぼこりがたって・・・から始まって、
いくつかの過程を経て最後には桶屋さんが儲かる
というもので、ある1つの事象が意外なところに影響が
出ることを表した言葉です。

これは、世界や日本のどこかで起こった出来事が
自社や自社の業界にどのような影響を及ぼすか、という
ことと近いと感じました。普段様々なメディアで触れる
出来事が、どのような影響を及ぼすかということを
予想できる力を身につけたいですね。

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.13 ◆◆

■売上が安定しない・・・その原因は？

今日からはあるホームページ制作会社のお話しです。

この会社は社員数5名。ホームページ制作とともに
システム開発も手がけています。

この会社の悩みは、売上が1年を通じて安定しないことです。数社の大きなクライアントがあり、そこからの仕事は繁忙期と閑散期の差が大きく、繁忙期の時は人は足りなくなりますが、閑散期の時は逆に人を余らせないようにする必要があるような状態です。

閑散期の仕事の受注をするために、いくつかの取り組みを行いました。FAXDMやダイレクトメール、閑散期の受注は通常よりも値段を下げる、などです。

しかし、こちらもなかなか結果には結びついていませんでした。閑散期の営業活動がうまくいってはいませんが、そうこうしているうちに次の繁忙期が来るので、営業活動は結果が出ない原因をつきとめることなく終わってしまいます。

そしてまた繁忙期の後には閑散期が来る。何年かそのパターンを繰り返していました。

「売上は安定しないけど、クライアントの事情もあるのである意味では仕方ない。売上が安定しないのは困るけど、でもこういうものなのかな・・・」

社長様もそう考えるようになっていきました。

(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
