

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

弊社 HP を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>

昨日サッカーオリンピック日本代表のゲームが行われ、
試合途中で激しい雷雨により打ち切りとなりました。

基本的にサッカーは天候は関係ないスポーツだと
思いますので、それが中止になってしまうほどの雷雨は
相当なものだったと思います。

近年はこういった異常気象があると、すぐに地球温暖化に
結びつける風潮があるような気がします。確かにその
影響もあるのかもしれませんが、地球温暖化という
課題に対して、その因果関係を正しく理解している人は
実際には少ないのではないかと思います。

どのようなことでも事実を正しく認識し、
どう行動するか判断をしていきたいなと思います。

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.15 ◆◆

■忙しいときこそ、新規開拓営業をやめない

今日も引き続き、あるホームページ制作会社の

お話しの続きです。

新規開拓営業に成功し、1年を通じて忙しくしているという
同業の会社の社長に対して、本当に新規開拓なんて
うまくいっているのかを聞きました。

そして、自社でも新規開拓営業を行っていること、
特に閑散期の仕事を確保する目的で行っているが、
なかなかうまくいかないことも伝えました。

話を聞くと、どうやら本当に新規から売上は
あがっているようです。そして、今現在はどうやって
新規開拓営業を行っているのかを逆に聞かれました。

「今の時期はやってないよ。」

「どうしてやってないの？」

「みんな忙しいから時間がないよ。」

「うーん・・・多分、忙しいときにやらないとだめだよ。」

「・・・・・・・・」

「うちでは、忙しいときこそ営業活動がゼロにならないように
してる。ただ、もちろん業務量の調整はするよ。」

「でも、忙しい中みんなやってくれるの？」

「そこは難しいけど、必要性をしっかり説明すれば忙しくても
できると思うよ。」

確かに繁忙期になるといつも営業活動は停止しています。

本当にそれがうまくいかない原因なのか？

忙しい中みんな新規開拓営業なんてできるのか？

半信半疑ながらも、気付くと忙しい時に新規開拓営業ができる方法はないかと考え出していました。

(次週は・・・)

初めての取引を決断させる最終決定要因は何か？
自らの知識を最大限活用して新規開拓に成功した
ある書籍の営業マンの新規開拓物語です。)

■□-----
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
-----□■

※訂正

先週号の冒頭欄に、モバイルSuicaが
まだ名古屋で使えないという内容を記載しましたが、
JR等ではもうすでに使用可能となっておりましたので
訂正させていただきます。申し訳ございませんでした。

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
