---
この度の東北関東大震災により
被災された皆さまに、心よりお見舞いとお悔やみを
申し上げます。現在の状況からの一日も早い
復旧をお祈り申し上げております。
---

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

愛知県様からの受託事業である
「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」の
２３年度の仮申込みを開始いたしました。
詳細はこちらからご覧ください↓
http://www.islandbrain.com/

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

━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━

◆◇　新規開拓物語　VOL.150　◇◆

━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━━

■ところで、おたくは何屋さん・・・？

今週からは、あるＷｅｂ・広告制作会社の
新規開拓物語です。

メンバーは５名で仕事をしています。
営業は社長様が中心となって行っています。

今までの営業は紹介や問い合わせがすべてでした。
ご紹介をいただいて訪問した先からは

ほとんどの確率で仕事につながっていました。

顧客をもっと増やして拡大をしていきたい・・・

そう考えて、今までは行ってこなかった
電話を使っての新規開拓営業に取り組むことにしました。

電話でのアポイントを獲得し、ある会社に
初回訪問をすることになりました。
今までも新規の営業活動は何度も
しているので、特に訪問をすることに意識をすることは
ありませんでした。

しかし、相手のご担当者の方と
名刺交換をして、席に着いたときに相手からされた
いきなりの質問に戸惑ってしまいました。

「ところで、おたくは何屋さん？」

「えっ・・・、何屋さん・・・ですか・・・？
えー、ホームページや紙の制作などを行っていまして・・・」

「あー、ホームページ屋さんね。最近多いよねー。」

「いや、弊社はただホームページを作るだけでなく、
活用面などを重視しておりまして・・・、
あるいは紙媒体と連動しトータル的に・・・」

結局その日の営業は、
「どこにでもあるホームページ屋さん」を
脱却することはなく終わりました。

「うちって、何屋さんなんだろう・・・？」

その日の帰りはずっとそのことについて考えていました。

（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
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

――――――――――――――――――――――――――――――――