

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

イギリスのオリンピック委員会が、2012年に開催される
ロンドン五輪にあたり、イングランド、スコットランド、
ウェールズ、北アイルランドの選手を集め、
統合チームを結成するという記事がありました。

1つの国に4つのサッカー協会や4つの代表チームが
あるということは、日本で同じことがおきることはイメージが
できませんが、過去の歴史背景から現在の形に
なっているようです。

前回のサッカーワールドカップでも、国を代表するチームの
意思が1つになるとは限らないし、決してその国の
全国民から支持をされるわけでもないことが
あらためて分かりました。普段はどこかののチームの
ファンでも、代表戦になったら多くの人が代表を
応援できるというのは、これもまた日本特有の性質
なのかもしれません。

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

■提案はしっかりとしているけれども・・・

今週からは名古屋市の本社のある
広告制作会社の営業担当者の新規開拓物語です。

彼はこの会社に入って3年です。
営業担当として主に既存のクライアントとの
折衝であったり、時には新規での営業も行います。

彼はまじめで性格も優しく、
クライアントからは「よくやってくれる担当者」という
存在でした。

しかし、新規のクライアントの開拓というところでは、
決して悪いというわけではないのですが、
思うような結果は出せてはいませんでした。

彼は新規の営業に行くと、テーマを持ち帰り
提案を行するという宿題を持ち帰ることが
多くありました。そして、その提案書を作り
再度訪問をして提案をしていきます。

こういったことを手を抜かずに繰り返していれば
結果は出てくるはずだと社長様も思っていたが、
提案をしているわりには受注をしていく数が
それほど伸びているというわけではありません。

その原因は何なんだろうと思い、
社長様は彼にどのように提案をしていったのかを
尋ねました。

(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
