

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

インターネットや新聞の記事で、日本の
「デジタル読解力」が世界に比べて比較的高い
水準にあるという記事がありました。
約20カ国の15歳の人を対象にインターネットを
活用するスキルを調査した結果だそうです。

15歳の人の「デジタル読解力」が高いからと言って、
全体としてITをしっかりと活用できるのかと言われれば
決してそうではないと思いますが、面白い調査が
行われているものだと思います。

他の記事では教育現場に積極的にタブレット端末が
導入されているという記事も見られます。
小さいころから最先端のITに触れることは
やはりとても良いことではないでしょうか。

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

■提案後の経過も聞いているが・・・

今週もある広告制作会社の営業担当者のお話の続きです。

彼はまじめで正確も優しく、既存のクライアントからは好かれている担当者でしたが、新規の顧客獲得については思うような結果が出ていませんでした。

新規開拓営業でも、提案案件は常にいくつか抱えているのですが、それがなかなか形になっていきません。

社長様は彼に、現在提案している案件の状況を聞いてみました。

「この会社への提案状況は今どうなっているの？」

「いま検討を頂いています。先週までの回答期限を頂いていたのですが、先週お電話をしたときにはもう少し待つて欲しいとのことでしたので、またあらためて電話をしていくことにしています。」

「なるほど。それではこちらの案件は？」

「こちらは受注見込みは高いとは考えているのですが、最終回答までは頂けていません。やろうと思っているのでこちらから連絡すると言われているので、待ちの状態です。」

「その状態になってどれくらい経つの？」

「そうですね、1ヶ月くらい・・・ですかね。お電話をしてもなかなかその回答から変わってはいません。」

「あとは・・・この案件は？」

「こちらは社内の方々と検討をするとのことですが、
皆様忙しいらしく、その時間が持てていないそうです。
出張が多く皆様なかなか揃わないそうです。」

「なるほどね。それって本当に皆が揃わないと
やるかやらないか決められないのかな？」

(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
