

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/library/index.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

東日本大震災が起きた際に、多くのプロスポーツ選手が
言っていたことがあります。それは、

「私にできることはサッカーをすること。」

「私には野球しかできることはない。」

「〇〇をすることにより、少しでも勇気と元気を届けたい」
ということでした。

どのような状況においても自らの本職とする
仕事を集中して行うこと。プロスポーツ選手の場合は
それが分かりやすいですが、同じことが
プロスポーツ選手ではない私たちにも言えることでは
ないかと思います。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.171 ◇◆

■繁忙期になると営業活動ができなくなってしまう・・・

今週からは愛知県にある空調関連会社の
新規開拓物語です。

この会社は従業員全員で10名程度。
空調設備関連の仕事を大きな案件から小さい案件まで
幅広く対応しています。

社長様の成長志向も強い会社で、新しい取引先も
積極的に増やしていきたいと考えています。
そのため、ダイレクトメールや飛び込み訪問などでの
営業活動も積極的に行っています。

しかし、思っているように新規開拓の営業活動が
できているかというと、決してそうではありません。

空調関連の仕事は1年のうちで繁忙期と
閑散期が分かれやすい仕事です。この会社でも
繁忙期である夏季は人がどれだけいても足りないくらいに
依頼や問い合わせが来ます。

しかし、秋冬になると、それが
パタッとなくなってしまいます。

夏季に人が足りなくなると、社長様も現場に
入ることが多くなります。そうすると新規開拓の
営業活動はどうしてもできなくなってしまいます。
そして、仕事が落ち着いた秋冬に営業活動を
再開するのですが、その時には相手にも
もう仕事がない状態です。

なぜこういう状態になってしまうのか、
どうしたらこの状況を変えることができるのかと
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.com

【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
