

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

弊社からの定期郵送物である「新規開拓通信」の最新号（第 17 号）を下記 URL にアップをしました。下記の ID とパスワードで、バックナンバーからログインができますので、ぜひご覧ください。

<http://www.islandbrain.co.jp/library/index.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

今日も台風による雨が続いています。被害が出ないことを願うばかりです。

昨日は全国ネットで名古屋の河川が溢れたり、家屋や道路が浸水している映像が流れました。その映像を見た他県の方は、名古屋市全体が浸水しているかのように捉えていました。

名古屋にいる方なら分かりますが、流れた映像の通りに被害が大きく出た地域もあれば、同じ名古屋市内でも嘘のように何も被害がない地域もあることが実際です。しかし、他県の方には名古屋全体が被害にあっていると思っている・・・興味深い現象であると思うとともに、非常に怖いことでもあると思いました。

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

■ どうすれば毎年のパターンを抜け出せるか・・・

今日も愛知県にある空調関連会社のお話の続きです。

営業活動を積極的に行い、取引先を増やしていきたいのですが、なかなか思うようにいきません。繁忙期の夏は営業がままならないくらいに現場の仕事が舞い込み、逆に閑散期の秋冬は営業ができる人はいるのですが、営業をしても仕事がありません。

社長様は過去数年の営業を振り返ってみて、毎年同じようなことをしているなあと感じていました。夏はバタバタと走り回り、秋冬は営業をするのですが、また夏が始まるとそれどころではなくなる・・・

社長様には、1つ歯がゆいと感じることがありました。それは、自分達がやれる仕事は世の中に十分にあるということです。

自分達がやれる仕事が十分にあるにも関わらずその引き合いは自分達には来ません。自分達がうまく営業をしていれば、自分達に来るかもしれないのに・・・

夏に営業に行けたらと思うことも毎年のことです。社長様自身は営業に専念して現場には入らない。それができればどれだけ良いだろうと思います。しかし、現場を見ることが出来る人も限られています。どうしても自分が現場に入らないといけなくなります。

でも、それではいつまでたっても今の状況は変わりません・・・

そんな堂々巡りのことを考えていた時に、

社長様はあることを思いつきました。

(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
