

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

先日インターネットや新聞の記事で、  
ニュートリノが光よりも速く進むという  
実験結果が出たというものがありました。

これが本当ならば、現在の物理の基礎となっている  
相対性理論を根本から覆すものになるとのこと。  
今後科学界では様々な議論が起こりそうです。

しかし、多くの人にとってみると  
ニュートリノどころか相対性理論も名前は  
知っていても内容はほとんど知りません。  
真理を追究していくことと経験則や起きている  
現象から判断して物事を決めていくこと。  
このバランスは重要ですね。

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](mailto:mail@islandbrain.com)

■仕事がないと言った会社も、実際には持っている

今週もある空調関連会社のお話の続きです。

繁忙期の夏は営業もままならないくらい忙しい。閑散期の秋冬は、営業はできるが営業先に空調関連の仕事はない。そんな状態が毎年続いていました。

いい加減何とかしないと、いつまでたっても同じ状態になってしまう・・・  
そう考えていた時に、あることに気づきました。

それは、秋冬に営業しても仕事がないと言われる会社も、次の夏には仕事があるということです。実際に知っている同業の会社が、秋冬に営業をして仕事を頂けなかった会社の仕事を次の夏には受けていることがありました。これは何とも悔しい状況です。

秋冬に営業に行って、何か仕事はないかと言うと今はないと言われる。そして、どうして仕事が生まれる次の夏に引き合いが来ないかと言えば・・・  
おそらく、忘れられているか、覚えていたとしても優先順位が低くて選択肢に上がらない・・・

よくよく考えてみると、秋になって時間ができてくると思いついたように営業し、そして今何かありませんかと言って回っている。  
その時に、仕事が出る次の夏まで待ちますので宜しくお願いしますと言ったことはない。

秋冬から次の夏までの約半年もの間、どうすれば相手に覚えていてもらえるのか・・・  
今年は今までにはこのテーマを持って営業をしてみようと思いました。

(次週は・・・)

新規の顧客との契約が持つ意味とは？

マネージャーとなり最前線での営業をしなくなった

ある通信関連会社の営業マネージャーの新規開拓物語です)



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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050

---