

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

今週道を歩いていると、いまテレビで宣伝を
している電気自動車が走っているのを見ました。
かなり遅いかもしれませんが、私はこの車を路上で
走っているのを見たのは初めてでした。

電気自動車が走る姿を見て、かつて
ハイブリッドカーが初めて路上を走っている姿を
見たときのことを思い出しました。そして
むしろその時よりも今回のほうが見たときの
インパクトがありました。

エンジンからモーターに、ガソリンから電池に、
トランスミッションも搭載する必要はなくなり、
車全体の部品点数はガソリン車の1／3程度に
なるとも言われている・・・
これから自動車産業はどうなるのでしょうか・・・？

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.com

■好不調の波の原因は商談内容にあるのではない

今日もある採用関連サービス会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼はどうしても営業で起こる
好不調の波をコントロールすることが
できずにいました。うまくいった商談を
繰り返せるよう努力をしていましたが、
それでもどうしてもうまくいきません。

そんな時彼はふと自分の予定表を見ていると
今月に既存のお客様からの打ち合わせ依頼や
提案をする件数が多かったことに気づきました。
そして、その企画立案や提案書作りのための
時間をかなり取られていました。

思い返してみると、そのために新規訪問の
準備の時間がいつもよりもかけることができなく
なっていたことは事実でした。

初めに提出する資料を少しだけ相手向けに作ること、
ホームページを十分にチェックすること、
新規で訪問する相手の担当者がどういう人かを
想像すること・・・

今月はこれらを移動中に歩きながら短時間で適当に
行っていたり、もしくはそれをする事すら
できなかったり・・・

商談時に行うことや話す内容は一緒に
していたのですが、それ以外の時間の使い方に
差があるのではないかと・・・

このことは、彼にとっては今まで

気が付かなかったことでした。営業訪問以外の
スケジュールがどうだったのかを、もう 1 回
見返してみようと思いました。

(次週は

提案営業とは何なのか・・・？

自社の営業は提案営業に変わらなければいけないと
考えていた、ある印刷会社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

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
