

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

先日自動販売機で飲み物を買いました。
お金を入れてボタンを押し飲み物を
取り出そうとした時に、「ピーピーピピピ」
という音が鳴りました。

よく見てみると、その自動販売機は
当たり機能付きの自動販売機で
ディスプレイを見ると「7」が3つ
並んでいました。要は「当たった」というわけで
もう1本おまけでもらえるということでした。
しかし、その時に率直に思ったこととしては、
「もうこれ以上はいらないのに・・・、
困ったな・・・」ということでした。

小さいころであれば、「当たり」という現象に
遭遇することそのものに喜びがあり、
好んで当たり付きのものを買っていた覚えもありますが、
人のニーズや好みというのは変わるものなんだなと
思った出来事でした。

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

■目標達成のため、月末の追い込みをかける

今週からは、ある広告会社の営業担当者の
新規開拓物語です。

彼はこの会社に入社して5年。
お客様や商品のプロモーションのため
営業担当として日々忙しく働いています。

彼は営業担当ですので、当然ながら
売上目標があります。毎月上司である
営業部長から売上目標を伝えられ、
その達成に向けて動きます。

余裕を持って達成できるときもありますが、
もちろん達成が苦しくなる時があります。
そんな月には残り2週間程度になると
「月末に向けて、目標達成のために
追いこみをかけるように！」という営業部長の
檄が飛びます。

彼はこのような状況になると、既存のお客様に
対して積極的にアポイント設定をしたり、
今までご提案をしてまだ回答を頂けてない
見込み客がいないかと営業リストを見返して、
集中的に電話をしたりしていました。

前職から営業担当をずっと行ってきた彼にとっては
そのことが当たり前であり、毎月売上目標の
ある営業担当にとってはそれが普通です。

今月も前半の出足が悪く、どうしても月末に向けて

追いこみをかけなければいけなくなりました。
そして、いつものようにリストを見返し
電話を行っていました。

(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
