

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/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

ある駅で電車に乗ろうとすると、
次の電車が来るまでに15分程度ありました。
そこでホームの中に設置してある待合室で
待つことにしました。待合室と言っても暖房設備が
あるわけではなくガラス戸で仕切られた空間に
冷えたベンチ椅子があるだけです。

ふと見るとカラフルなクッションが椅子の上に
いくつも置いてありました。壁の貼り紙を見ると
近くの養護学校の高等部の縫製課のみなさんが
作ったものだということが書いてありました。

「寒い待合室の冷たい椅子にクッションが
あったらいいのに」という発想は今まで
浮かんだことはありませんでした。養護学校の
みなさんとその関係者の方々だからこそ、
寒い待合室の冷たい椅子に困っている人がいる
ということが分かるのだらうと思いました。

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

■訪問相手は話を聞いてくれる・・・

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。

彼はこの会社に中途入社して10年が経ちます。
入社して以来ずっと、ある特定の得意先の
プロモーションを担当してきました。

この会社は主要な得意先が3社あり
そこからの売上が、会社としてのほぼすべての
売上を占めていました。取引先や知り合いからの
ご紹介以外では新しい顧客の開拓ということは
行ってきていません。

しかし、取引先からのテレビやラジオなどの
広告予算が年々少しずつですが縮小傾向にあり、
毎年じわじわと売上が減ってきている状態です。
以前のような状態に景気が戻ることも考えにくく
なっています。

そこで、現在の売上構成を将来的に脱却するために
新しい顧客の開拓のための種まきを
今からしていかなければいけないという
結論になりました。

彼は前職で営業経験があり、それが理由で
新規開拓営業の担当となりました。しかし、
営業経験があると言っても10年以上も
前の話です。今に通用する営業的な
ノウハウを何か持っているわけではありません。

さらに、彼の前職の営業は飛び込み訪問が

中心で、訪問しても担当者がいないか
いたとしても門前払いをされるのが関の山、
という営業でした。営業に対して良い
イメージはありません。

そこで、彼の会社は営業のアウトソーシングを
活用することに決めました。自社に代わって
見込み客を見つけてもらい、商談を提供して
もらうという内容でした。

彼は過去の営業経験から、「商談を提供してもらう
ことなどできるのだろうか？」と考えていましたが、
ほどなくして1件目の商談の場が提供され
そこに訪問をしました。

前職ではこの場面に到達するまでにどれだけ
苦勞をしたことか・・・相手に話を聞いて
もらえる場が提供されるということに
大きなありがたみを感じました。

(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
