

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

昨年度・本年度に愛知県様から受託いたしました
「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」の
成果発表会を3月23日（金）にウインクあいちで
開催致しますのでお知らせ致します。

詳細情報・参加のお申し込みは

コチラから → <http://www.islandbrain.com>

当日は実際にマーケット開拓に取り組んだ
企業様3社様からの成果発表や、講師の方をお招きした
特別講演も行われます。皆さまからのご参加を
心よりお待ちしております。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.191 ◇◆

■「話を聞く」と「見込みがある」は違う・・・

今週もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

新規顧客開拓の目的から、営業のアウトソーシングを
活用し、コンスタントに訪問を行っています。

ある日の会議で社長様から、提案案件や
見込みのある会社はあるのかと尋ねられました。

「はい。訪問をさせて頂いた会社のご担当者には
しっかりと話を聞いて頂いているので、
見込みはあると思います。」

「実際に見積もりを出したりとか、回答待ちだったりする
案件はありますか？」

「いえ、それはまだこれからだと思います。
まずはこちらの会社の紹介からさせて頂いています。」

「・・・。では、実際に見込みがありそうなところは
今はないということですね。」

「いや・・・、ええ、これからです。」

「礼儀をわきまえている人であったり、
少しでも営業の苦勞を知っている人であれば
訪問した人の話くらいは聞いてくれますよ。」

でもそれは見込みがあることとは違うのでは
ないかと思うのですが・・・本当の意味で
ニーズや見込みがあるかどうかを知りたいのですが・・・
もし訪問先にニーズがないのであれば、商品を
変えたりとかを検討しなければいけないですから。」

今まで訪問をして話をした会社から、
具体的に発注が来るのかというと、確かに
彼自身もそうだとは言い切れないのが実際です。

しかし、話を聞いてもらうことのありがたみと
聞いてもらうだけで見込みはないということの区別が、
あまりよく分からないというのも彼の本音でした。

(次週は・・・

新しい仕事は欲しいが自社に合う仕事なかなか見つからない。
依頼される仕事と自社のリソースが合わないことに苦労した
ある運送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
