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を行うとともに、

株式会社アタックス
代表取締役　丸山　弘昭　様　をお招きし、
「経営環境激減の時代、中小企業が取るべき戦略！」
と題して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.193　◇◆

■力を入れて営業活動を行ってみると・・・

今日もある運送会社のお話の続きです。

この会社のメインのお客様は大手食品関連会社で、
大半の車両が午前中か昼過ぎに仕事が完了します。

そこで、売上を増加させるために車両が空く
午後の仕事を持っている企業への営業活動を
行うことにしました。

営業活動を行うと言っても、過去に力を入れて
取り組んだことはありません。そんなに簡単に
仕事なんて取れないだろうと思っていました。

知り合いの会社様のツテをたどってご紹介を
頂いた会社様に訪問をしました。そこで、
自社の状況をお伝えし、特に午後にできる
仕事がないかをお願いしていきました。

すると、今困っているルートがあって、
できるならばそれをお願いしたいという答えが
返ってきました。

頂ける運賃は安いですが距離もそう遠くはなく、
いずれにしてももともと空いている時間なので
ないよりは少しでもあったほうがプラスになる。
その仕事を喜んで引き受けました。

そうしたことを繰り返していくと、力を入れて
営業活動を行う前に予想をしていたよりも、
多くの仕事があることが分かりました。

何本かの仕事を引き受けて、空いている午後の時間に
入れていきました。車両が空く時間が少しずつ
減っていることも実感でき、売上も増えていることが
分かります。営業もやってみるものだと思っていました。

（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

――――――――――――――――――――――――――――――――――――