

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.194 ◇◆

■それは自社に合う仕事なのか

今週もある運送会社のお話の続きです。

現状メインのお客様があり、ある程度売上は安定していますが、より伸ばしていきたいということで新規開拓営業に力を入れました。

自社の車両が空く午後の時間に配送を行う仕事の獲得を目指しました。ある程度金額が安くてももともと空いている時間ということもあり、積極的に獲得をしました。

今までほとんど営業をやったことがなく最初は不安でしたが、やってみれば仕事が取れるものだと思っていました。

そんなある日、新しく頂いた仕事の配送先からクレームの電話が入りました。荷扱いが悪くもっと丁寧に扱うように指導をしてほしいということでした。

すぐに現地に行き謝罪をし、ドライバーにも注意をしました。するとドライバーとの話の中で昨日も遅くまで動いていて今日も朝早くからで、体調があまり良くなかったという話が出ました。体調管理も自己責任のところもあることと、悪ければ隠さずに申告するように伝えました。

しかし、それからはそれと似たようなことがしばしば起こるようになりました。新しい仕事を入れたために、ドライバーに多少の無理がかかっているようでした。その対応に時間を取られてしまうことも増えてしまいました。

さらに、もともとのメインの取引先からも、少し仕事が雑になっているような感じがあるから、気を付けてほしいという言葉も出るようになってしまいました。

そのようなことでバタついてしまっている時に
1本の電話が入りました。

「どうしても急ぎで運んでほしい物があるんだけど、
今日から1週間くらいいけますか？無理を言うのはこちら
なので、金額はある程度出しますよ。」

その金額はとても魅力的な金額でした。しかし、
自社を見るとそれよりも利益の低い仕事にみな時間を
取られていて誰も動ける状態ではありません。
なくなくと断らざるを得ませんでした。

より伸ばしていきたいと思い営業活動を行い、
一見仕事が増えたように感じましたが、それは
やるべき仕事ではなかったことに気づきました。
何とか今の状態を整理して、あらためて
立て直さなければいけないと思いました。

(次週は・・・

大きな会社でも小さな会社でも対応ができる。
ターゲット規模を絞らず新規開拓営業に取りくんだ、
あるWeb制作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
