

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。

詳細情報はコチラから

→ <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.195 ◇◆

■相手の企業規模は大きくても小さくても対応可能

今週からはあるWeb制作会社の
新規開拓物語です。

この会社は社員数が10名です。営業活動とディレクションは社長様ともう2名で行っています。

今までは広告会社からの発注が多く、直接エンドユーザーとの取引は社長様の知り合いやご紹介によるものが数社あるという形でした。

しかし、状況は他の会社とそれほど変わるわけではなく、広告会社からの発注の減少や単価の下落にはこの会社も他社と同様に悩みを抱えていました。そこで、エンドユーザーの開拓の営業活動に取り組むことにしました。

どういったターゲットに対して営業活動を行っていくかの打ち合わせの中で、どのような企業規模の相手をターゲットとしていくかという議論になりました。

今までの仕事内容を振り返ってみると、相手の企業規模や案件規模に対してそれほど気にかけてことはありませんでした。広告会社を通じて大手企業の大型のWebサイトの制作を行ったこともあれば、知り合いから頼まれて個人商店のWebサイトの制作を行ったこともあります。受注金額も明らかに1ケタは違います。

今まではどのような規模の案件でも予算に合わせて対応をしてきました。そこで、まずは企業規模や案件規模を絞らずにエンドユーザーの獲得ということに主軸を置いて営業活動を行うことにしました。

(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
