

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

新聞やインターネットの記事では
上場企業の収益が全体では回復している
という内容が見られるようになりました。
ここ数年に渡って取り組んできたコスト削減、
多少の円高の緩和、アジア地域の消費意欲の
向上などが要因としてはあげられるようです。

もちろん厳しい状態に置かれている業界も
ありますが、メディアでプラスの内容の
記事の割合が増えると全体の雰囲気は明るく
なります。

不安材料はどこまでいってもなくなりませんが
プラス材料もしっかりと見つけて、前と未来を
見据えて仕事をしていきたいとあらためて
思います。

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

■話が進まないのは、ニーズがないからではない

今日もある食品流通会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は社内で一番コンピュータが詳しいという
理由から会社のW e b サイトの担当も兼務で
行っています。

ある時W e b 制作会社の新規の営業を受けました。
内容としては良いと思ったのですが、
本来の業務量が増えてしまって優先順位が下がり、
社内検討を進めることができませんでした。

そんなある日、訪問をして頂いたW e b 制作会社の
社長様から連絡が入りました。

「先日ご提案をさせて頂いた内容ですが
いかがでしょうか？」

「ごめんなさい。実は仕事が忙しくなってしまって、
まだ前回お話を頂いてから進められてなくて・・・」

「それは大変ですね。かしこまりました。実は前回
お話を頂いた内容を基にあらためてご提案書を
作成しました。ご訪問をさせて頂くお時間がないと
思いますので、メールにて提出させていただきます。」

「・・・そうなんですね。すいません、
ありがとうございます……。助かります。」

彼はその日の夜に、送られた提案書を見ました。
そこには、自分が伝えた内容や、社内会議で
言いたいと思っていた内容が、分かりやすく
まとめられていました。

「この提案書であれば、このまま社内会議に出して話をしても問題ないかも・・・」

彼は、提出をすることをあきらめていた
来週の会議の議題にこの案件を加えて、
この提案書を基に社内提案をすることにしました。

彼の中では、この会社を社内で推す気持ちが
強くなっていました。

(次週は・・・

既存顧客訪問とは何をするものなのか？
取引先へのルート営業を担当していた
ある事務機器販売会社の営業担当者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
