

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

「相手の気持ちを考えなさい」ということは、
子供のころから親や先生によく教えられたことです。
ビジネスという世界でも「お客様の立場に立って、
消費者の気持ちになって」という言葉は
よく聞こえてきます。

しかし、これが難しいこともまた事実です。
特に昨年起きた震災のような出来事について、
その場にいた人の気持ちをその場にいなかった
人が深いところまで分かるのかというと、それは
難しいことなのだと思います。

当事者でない限り、考えていること、
感じていることが100%分かるということは
ないのですが、それでも周りの人よりも
それに近づけた人が、色々な分野でうまくいく
可能性が高くなるのだと思います。

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

■新規開拓を行うわけではないが・・・

今週からは、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。

彼はこの会社で働いて約3年です。
お客様を回って、事務用品などの注文を伺い、
発注し、納品をするということが主な仕事です。

基本的には担当として決まったお客様を
ルートで訪問していきます。お客様からの
ご紹介という形がなければ、新しい会社に
訪問することはほとんどありません。

彼にとって営業活動とはそういうものであり、
新しい会社に積極的に訪問して新規受注をしていく
ということは実際に取り組んだことはありません。

最近はオフィスの事務用品はインターネット販売が
主流で、彼の会社のような販売形態の会社は
苦しい状況が続いています。彼の会社も例外ではなく
様々な商品やサービスを打ち出して既存の
お客様の満足度向上を目指しています。

そのため、覚えるべき商品やサービス内容も多く
それを必至で覚えていきます。また、
ご注文を頂けるお客様の様々な要望に対して
毎日一生懸命対応をしています。

もちろん売上目標もあります。お客様によって
ニーズは多様なので、どの商品でどう売上を
あげていくかを常に考えていないといけません。
彼は常に忙しく日々の仕事に取り組んでいました。

(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
