

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

先週はゴールデンウィークでした。暦通りで
仕事だった方、1日2日もお休みだった方
まったく休みがなかった方など様々な方が
いらっしやったと思います。

5月6日の夜にニュース番組を見ていて、
キャスターの方が、「明日からのお仕事
頑張ってください」と視聴者に向けて話して
いましたが、そう言っている本人は、
多くの人が休んでいる日に仕事をしています。

人が休日に何かを楽しめるということは
その時に仕事をしてきている人たちが
いればこそということをあらためて
感じました。

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

■ルート営業は新規営業よりも楽な仕事・・・？

今週もある事務機器販売会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼の仕事はいわゆるルート営業と呼ばれるもので
新規開拓を力を入れて行うのではなく、
既存顧客から注文を受けてサービス提供を
行うことが主な仕事となります。

オフィス事務用品はインターネット販売が
主流となり、彼の会社も苦戦が続いています。
しかし、その中でも売上目標を達成して
いかなければいけません。

「ルート営業は新規営業に比べて楽な仕事」
営業マンを募集する求人広告ではそういった
文言を彼もよく見るし、世間的なイメージも
そういうようになっているのだと思います。

しかし、彼はそういった内容の文章を見るたびに
「本当にそうなのかな？ルート営業だって
結構大変だと思うけどな・・・」と感じていました。
しかし、彼は新規開拓営業というものに取り組む
ビジネス環境ではないため、実際には比べることが
できません。

そんなある日、社内でまた新たな商材の発表が
あるということで研修に参加しました。
それと同時に営業担当が1人退社をしてしまい、
彼のもとに新たな担当となる会社のリストが
数十社回ってきました。

回ってきた新たな担当のリストは、彼は今まで
1度も訪問したことはありません。その会社に
対して、彼は新商材の販売を行うため、1件1件

電話を行いアポイントの獲得を目指しました。

(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
