

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

最近他社の方とお会いして頂く中で感じた
ことは、人にはそれぞれの役割や場所によって
それぞれの顔があるということです。

社内での顔、家族への顔、上司といるときの顔、
同僚といるときの顔、友達といるときの顔、
会合など多くの方が集まる場所での顔など
様々です。

その会社のことを本当によく知りたいと思ったら
その会社に行き、その会社にいるときの社長様の顔や
社員さんの顔を見なければ本当のことは分からないと
思いました。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 203 ◇◆

■ルート営業は難しい

今日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。

彼の担当は既存のクライアントへの
サービス提供で、いわゆるルート営業と
呼ばれるものです。

ルート営業は新規営業に比べれば楽・・・
そのようなこともよく言われますが、
彼の中ではそんな感覚はまったくありません。

今日も退社した他の担当の引き継ぎのため
電話をしていきましたが、冷たくあしらわれたり、
過去にトラブルを起こした会社からは
怒られたりと、半日かけて電話をしましたが
かなり精神的にまいりました。

そんな電話で労力を使ったと言っても
売上目標が減るわけでもありません。
新しく引き継いだ顧客リストからはあまり
需要は見込めなさそうなので、自分がもともとから
担当している顧客から売上げなければ
なりません。

サービス強化のため取り扱える商品も多数、
クライアントの要望やニーズはバラバラ・・・
そのような中でクライアントにマッチングする
新しい商品を見出し、ご訪問をする理由を考えて、
1件1件トークを組み立てて既存のクライアントと
話をしていきます。

そんな中でも定番の事務用品の注文は入るので
対応をしなければいけません。事務用品の
販売だけでは目標は達成できない、でも
クライアントの要望は対応しなければいけない・・・

こうして彼は今日もルート営業と呼ばれる
営業活動に取り組んでいきます。

(次週は・・・)

本当の営業の相手は誰なのか？大型受注を
あと1歩のところまで逃してしまった
ある人材サービス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
