

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

メディアの記事に、100円ショップ大手の
ダイソーが物流網の強化のために300億円を
投じるというものがありました。

基本の商品単価が105円であるのに対して
その投資額のギャップがすごいと思います。
別の業界ですが、パチンコ業界の方々も
費用対効果を計算するときに、パチンコ玉に
換算すると何個分・・・という考えがすぐに
働くというお話も聞いたことがあります。

大きなことを成し遂げるためには小さなことの
積み重ね・・・あらためてそれを感じた
記事の内容でした。

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.213 ◇◆

■営業担当の人が足りない・・・

今週からは、ある広告会社の
営業マネージャーのお話です。

この会社の社員数は約20名。
彼は営業マネージャーとして、3名の営業担当と
ともに顧客獲得や顧客対応にあたっています。

彼には1つの悩みがありました。
それは、対応する顧客数や仕事量に対して
営業担当の人員が足りないということです。

この会社は企画力に強みがあり、
かなり早いペースで新商品の開発や他社との
コラボレーションなどを打ち出しています。

最終的に顧客に提案しサービス提供の窓口と
なるのが彼ら営業チームとなりますが、
彼を含め営業4人の仕事量は常にオーバーフロー
している状態です。

幹部会議などでは営業担当の新規採用を
ことあるたびに提案をしていますが、
今までもそうでしたし、これからも
いつ何があるか分からない業界でもあります・・・
なかなか経営陣は新しい人の採用ということには
首を縦には振りません。

その状況は分かりながらも
3人の部下が目前で多くの仕事に
忙殺されているのを日々目の当たりにも
しています。

彼は、この状況は何とかならないかと
日に日に強く考えるようになりました。

(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
