

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

10月8日は体育の日で休日でした。
といってもピンと来ない人もいるのでは
ないかと思います。

体育の日は10月10日。晴れの特異日であり、
そのために東京オリンピックの開会式の日
に選ばれた。ある年代以上の人はそのように
認識している人も多いのではないかと思います。

ハッピーマンデー制度も始まってかなり長くなります。
もちろん3連休は嬉しい反面、体育の日やその他の休日の
記憶や由来が薄れていくのには何か寂しさのような
ものも感じます。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.223 ◇◆

■営業が上手く行っている会社が行っていることは・・・？

今週もある建築塗装業のお話の続きです。

建設会社からの下請け仕事を多く行ってきましたが
仕事量や利益率の減少から、直接のお客さんを
獲得しようと、自社で営業活動に取り組み
始めました。

そんな中、同業の先輩経営者がほぼ同じ
状況から自社で営業活動を行い成功している姿を
見ました。どのように行っているのかを
聞かせて頂くためにお伺いさせてほしいとお願いすると
OKをして頂きました。

早速彼がどのように営業を行っているかを聞くと、
来てもらってこんな話で申し訳ないが、特にこれという
方法はない、一般的なことを自分を含めみんなが
頑張っているということでした。

彼は、それならば営業をしている人が過去に
営業経験豊富で営業が上手なのではないかと
尋ねると、自分達も主には建設会社の下請けなので
営業という営業はしたことがない、社員の
営業担当も元は職人なので、営業経験はほとんど
ないに等しい人間がやっているとのことでした。

チラシや広告に力を入れたりしているわけでもない、
特に安売りをしたり、キャンペーンをしたりしている
わけでもない・・・

ではどうして結果が出ているのですかと
直球で尋ねると、確かに頑張ってやったはやったけど
多分運がよかったんじゃないかな、という返答・・・

うまくいっている人が言っているのだから
間違いではないのだろうとは思いましたが、
では自分達も頑張って、されに運が味方に付けば

うまくいくのだろうか・・・？

そんなことを考えながらさらに話を進めていると
彼はあることに気づきました。

(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
