

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

ここ最近で2試合サッカー日本代表の
試合がありました。昨日ブラジルには完敗でしたが
フランスには親善試合とはいえ初めて
勝つことができました。

約10年前には0-5で敗れた相手への
勝利ということで、日本サッカーがいかに
レベルアップしたかという点が注目されました。
また、20年前には出ることすらできなかったW杯にも
今はアジア予選を大差でトップを走っています。

急速な成長を遂げてきたものを、それに満足
するのではなくさらに発展を目指していく。
ここ20年の日本サッカーの取り組みには
学び応用をすべきことが多くあるのかもしれません。

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

■営業がうまくいっている会社に見えた特徴とは？

今日もある建築塗装業のお話の続きです。

自社の営業活動がうまくいっている同業の先輩経営者に、どうして営業がうまくいったのかの話を聞きましたが、これといった理由が見当たりません。

その先輩経営者も何かを隠しているというわけでもなく、皆で頑張ったから、タイミングがよかったから、運が良かったからということを多く言います。

やっぱり営業ってそういうものなのかと思いながら話を聞いていると、事務所の窓から材料が保管されている倉庫が見えました。その中は材料や道具が整然と並べられ、整理整頓を徹底していることはすぐに分かりました。

「整理整頓は本当にしっかりとやられているのですね？」

「それはもうずっといつも言っていることだからね。結局私たちの仕事って差別化がない仕事だよ。私たちができることは他にも多くの業者ができる。その中で私たちに依頼をして頂くためには、同じ仕事を1分1秒でも効率よく早く終わらせて、材料を無駄にせず余分な工数をかけず、そうすることによりお客様は結果としてコストを落とすことができる。それが私たちの価値であり存在理由だと思っているし、そこで働く職人さん達の成長や喜びにも・・・」

「・・・・・・・・」

営業のことを話していた時とは別人のように、
施工へのこだわりについて、聞かずとも多くの
ことを話して頂けました。

なぜこの会社が営業がうまくいっているのか、
その理由がようやく分かった気がしました。

(次週は・・・

プロモーション案件をうまく進められない・・・。
いつもクライアントと制作会社の板挟みになっていた
ある広告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
