

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

「このバスは周囲の環境を守るため
アイドリングストップを実施していません。」
先日乗っていた公共バスの社内アナウンスに
一瞬耳を疑いました。しかし、信号待ちでも
エンジンは動き続けていたので聞き間違いでは
ないのだと思いました。

少し前まではまったく逆であったと思います。
確かに特にディーゼルエンジンの場合、
エンジンを始動する時に有害物質が多く出るため
アイドリングストップが環境に本当に良いのか
という議論は以前からありました。

常識だと思っていたことが変わると
本当にインパクトがありますね。
少しそれを感じることができたバスの車内でした。

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

■「どのようにしたらいいでしょうか？」

今週もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は約2年間今の会社で営業担当として
働いています。スポンサーであるお客様と
外部の取引先である制作会社との間に立って、
案件のマネジメントをすることが主な仕事に
なっています。

彼はまじめに熱心にお客様に対応をするので
お客様からの評価も悪くはないのですが、
時々お客様と制作会社の板挟みになってしまい
難しい案件を抱えることもありました。

ある日、あるお客様から電話が入りました。
現在打っているキャンペーンが思ったより数が
出ていないという内容でした。

彼は日をおかずそのお客様を訪問しました。

「成果が出ていないということでしたが、
実際にはどれくらいの数でしょうか？」

「だいたい目標の5割くらいだね。ほぼ御社の
提案通りにやってきているけど、成果が
見えてこないね。」

「なるほど・・・そういうことですね・・・。」

彼は現在の実績資料を見て、いくつかの点が
予想と食い違っていることが分かりました。
また、それは先方の課題ではなく、こちら側の
課題によるところが大きいことも分かりました。

彼自身も先方のよい商品をより多くの人に
広めていきたいと素直に思っています。
何とかこの結果を挽回していきたいと思いました。

「どのようにしたらいいのでしょうか？」

彼の口から思わず出た言葉でした。

(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
