

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

主に加工の委託業務を受けていた企業が  
自社製品を作り売り出すことを目指すという  
ことがあります。

これは製造業の世界だけではなく他の業界でも  
あるお話ですが、企業としての成長や利益率の  
向上などを目指す動きになります。

何が作れるかから、市場は何を求めているのか、  
いくらで作れるかから、いくらなら買ってもらえるのか、  
対極にあるこの考え方を身に着けることが  
新しく自社製品を作る企業にとっては  
とても難しいことのようにです。

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](mailto:mail@islandbrain.com)

---

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 229 ◇◆

---

■なぜ売上目標がないのか・・・

今日もある広告制作会社の営業担当者の  
お話の続きです。

彼は通信関連の会社から広告制作会社へ転職し  
営業担当として仕事をスタートしました。

彼は働き始めてすぐに気付いたことが  
ありました。それは、前職では当たり前だった  
売上目標がないということでした。

最初はそれに対して違和感がありましたが  
彼はそれほど時間がかからずに、なぜ売上目標が  
ないかについては理解ができました。

広告制作会社の仕事は、当然ですが制作が伴います。  
同じものを数多く作るのではなく、1つ1つ違う、  
カスタマイズをした制作が必要です。  
売上を追い求めても、制作できないことを  
受けてもいけない、制作のキャパを越えてもいけない。

クオリティの高い制作物を、適切な量を提供する。  
それを実現するために、売上というものを  
追い求めればいいというわけではないことが  
理解できました。

売上というものに常に追われてきた彼にとって  
それはとても新鮮な経験でした。売上だけが  
営業ではない・・・。

しかし、そこで彼に新たな疑問が生まれました。  
それは、彼は営業担当として一体何を頑張れば  
いいのだろうかということでした。

(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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050

---