

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

「パチッ」という音と共に、指先に刺すような
痛みが走りました。自動車のドアに手を触れたときに
発生した静電気です。

冬が本格的に近づいたのだと思う1つの瞬間です。
気づけば天気予報では、北海道や東北を中心に
雪だるまのマークが見られます。

「秋がなくなった」という話題がよく上ります。
先週までは半袖で、今週からはセーター・・・
すこし大げさかもしれませんが、そういうような
感覚を持つほどになってきているように思います。

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.230 ◇◆

■営業担当として何を頑張るのか・・・

今週もある広告制作会社の営業担当者の

お話の続きです。

彼は前職では通信関連の会社の営業担当として働き、
売上目標に追われる日々でした。しかし、現在の
広告制作会社は営業担当の売上目標というものを
設定していない会社でした。

働き始めてからあまり時間をかけずに、
彼はなぜ営業担当に売上目標がないのかは理解できました。
広告制作は、形が決まったものを販売するわけでは
ないので、売上が多ければいいというものでは
ありません。適切な量と質を提供する必要があります。

売上目標のない営業活動・・・
なぜそれが存在するかは理解できましたが、
では、彼は営業担当として何をすれば、
何を頑張ればいいのでしょうか？

先輩の社員にそのことを聞いてみると、
お客様と制作の間に立ってしっかりと調整をすること、
お客様に質の高い制作物を提供して
喜んでもらうこと、予算の範囲内で成果を出すこと、
お客様に販売促進に関する有益な情報を提供すること
などの答えが返ってきました。

しかし、どの先輩社員からも明確な答えが
あったわけではありません。1つ分かったことは
先輩もみなそういった疑問を持ちながらも仕事をしている
ということでした。

違う営業スタイルの会社にいたからこそその
疑問なのかもしれませんが、彼はこういった業態の
営業というものはとても難しいものなのだと
分かりました。しかし、彼自身でも今すぐ何かの答えが
出るわけではなく、今日もお客様との打ち合わせが
入っています。

(次週は・・・

「交渉」というものはどういうことなのか・・・？

お客様との交渉に苦手意識を持っていた

あるソフトウェア開発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
