

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

本日は私たちの新しいサービスを
ご紹介させていただきます。

【営業塾】開催のお知らせ

私たちは今までに
55業種500社のお客様に対して18,000件の
商談の場をご提供してきました。

今回は、私たちが500社のお客様に
営業代行で新規開拓に成功した事例をまとめ
体系化したノウハウを、
「新規開拓営業の全体像」「商談方法」などから
「見込み客フォロー」に至るまで全6回にわたり、
皆さまに惜しみなく公開します！！

【日時】

2013年3月～5月 隔週金曜日 14時～16時

【場所】

ウィンクあいちセミナー室

詳細は以下URLをクリック↓↓

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

【お問い合わせ】

お申し込み・お問い合わせは下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン 担当：東山

TEL 052-459-1050

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

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. 238 ◇◆

■その強みはいつ発揮される強みなのか

今日もある電気工事会社のお話の続きです。

新規開拓営業を行う中で、よく他社との
違いや強みを聞かれます。同業他社が
持っていない特異な商品や技術が
あるわけではありませんが、緊急時などの
迅速対応には既存のお客様からも高い評価を
受けています。

しかし、「迅速対応ができる」ということは
多かれ少なかれどの同業他社も言っている
ことでした。他社と比べてもらっても負けない
自信のある迅速対応を分かってもらえないことに
歯がゆさを感じていました。

迅速対応を分かってもらうには、実際に迅速対応を
しなければいけない場面に呼んでもらわなければ
いけない、そういった場面が発生する前に
いくら迅速対応ができますと言っても、
イメージや体感ができるわけではありません。

そこで彼らは新規開拓営業時に、困った事や
緊急なことがあった時に、ぜひ声をかけて欲しい、
どんなに小さな、どんなに安い案件でも

構わないのでこちらに電話が欲しいということを
強調して営業するようになりました。

この営業方法を行うことにより、
緊急対応を要請する電話が少しずつかかるように
なってきました。本来の迅速対応の能力を活かして
対応することにより少しずつ顧客数を増やすことが
できました。

実は彼らがこれを行う前に、1つ懸念していた
ことがありました。それは、1つ目の案件を
利益なく安く行ってしまうと、それ以降も
安く行わなければいけないのではないか
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

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
