

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. 239 ◇◆

■サービス提供後でないと分からない強みがある

今週もある電気工事会社のお話の続きです。

緊急時などの迅速対応を強みとして
打ち出して新規顧客開拓を行ってきました。
しかし、迅速対応ができるということは
多くの同業者が謳っていることであるため、
どんなに小さい、どんなに安い案件でも
対応するというを行っていました。

当初彼らには、1つ目の案件を安く行って
しまうと、その後もずっと安く、利益のない
状態で仕事をしなければいけなくなるのでは
という懸念もありました。

しかし、1つ目の案件で彼らが持つ
迅速対応の力にメリットを感じてもらった
お客様は、その後価格や利益率が向上していく
ということが多く発生しました。

迅速対応が本当に強みであるならば
1度活用してもらえればそこに対して
多くの価値を感じて頂ける。そのサービスを
受けてもらうためには利益を支払っても
よいと、お客様も思うようになるようです。

彼らはこの状況を実体験できたために
新規顧客獲得の時に、さらに積極的に
1度は緊急時などで活用してほしいという
ことを打ち出していています。

もちろん仕事が増えすぎてサービス提供体制が
崩れてしまっては元も子ありません。
その部分には常に気を配りながらの
新規顧客開拓であることは言うまでもありません。

(次週は・・・

自社のサービス内容が否定をされた・・・
その時の対処をどうすればよいか分からなかった
あるWeb制作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
