

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

WBC（ワールドベースボールクラシック）が
行われています。日本は日本ラウンド1位通過で、
昨日準決勝進出を決めました。

昨年は大会収益の分配方法などを巡り、
大会に参加するかしないかでかなり議論を
していましたが、いざ参加を決め大会が
始まると盛り上がりを見せるものだなと
思います。日本の皆さまはやはり日本代表の試合や
野球が好きな人がやはり多いからでしょうか。

今回日本はベストメンバーではなく、
アメリカチームもまたしかりです。
サッカーワールドカップのように本当の意味での
世界一決定戦を決める大会になり得るのかどうか、
今後の運営方法を注目していきたいと思います。

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

■見込みを持っているとはどういう状態か・・・

今日もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼は営業活動の中で上司から色々な
アドバイスを受けますが、その中でも
まだ理解ができていない事柄に、
「見込み判定をしっかりとる」というものが
ありました。

ある日のミーティングでも、
「見込み判定をしっかりとるように」という
アドバイスを受けた。それを受けて
やはりどうすれば良いかが分からなかったので、
「実際にどうすればいいのでしょうか？」と
尋ねました。

「そうだね。確かに具体的にどうするかを
伝えていなかったね・・・。

まず、見込み判定をしっかりとるという前に
見込みを持っているという状態は良いと思う？
悪いと思う？」

「良いことだと思います。」

「確かに契約をしてくれそうな人が
いるのは期待も持てるし良いことっぽいよね。
でも決して良いことばかりではなく悪い面もある。
まずは、その人に次にいつ連絡をするとか
訪問をするとかを覚えていたり管理したりしなければ
ならないこと。要するに手間、大げさな言い方を
するとコストがかかる。

次にあるのが、見込みだと思っていると
契約があがりそうな気がしてきてしまうこと。
見込みが溜まってくると、何となく多くの
契約があがりそうな気がしてきてしまう。

でも見込み判定が甘いことによって、
見込みだと思っていた人の多くが
契約をしなかった場合は、その時になって
とても困ってしまう。

だから、見込み判定をするということは
契約をしてもらう人を知るというよりは、
契約をしない人を早く判定するということと
ほぼイコールだと言える。契約をしない人が
早く分かれば見込みが足りないということも
分かるし、早く手を打つことができる。」

(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
