

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本日は、お知らせをさせていただきます。

弊社の営業代行により新規顧客開拓に

成功した事例を支援企業様に発表頂きます

「営業代行成功事例発表会 2013」を

5月30日（木）に名古屋国際センターホールで開催します。

多くの企業にとって販売ルートを開拓することが

経営上の大きな課題となっています。

弊社は営業代行を通して、この課題解決のため

企業様へ新規顧客開拓の支援を実施しています。

当日は支援企業様3社様から成功事例発表を

行わせて頂きます。弊社の営業代行を通して

新規顧客開拓に成功した事例を生の声で

発表させていただきますので、ぜひ皆さまの

営業活動の参考として頂ければと思います。

また、当日は特別講演として

経営コンサルタント 榎本 計介 様

をお招きし、

「事業の本質」

と題して講演をお願いしております。

300社以上の経営相談に応じてきた

経験をもとにお話を頂き、有意義な

お時間を過ごして頂ける内容となっています。

皆さまからの

ご参加を心よりお待ちしております。

詳細情報・参加のお申し込みは

コチラから → <http://www.islandbrain.com/happyokai>

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. 250 ◇◆

■御社のことは5年前から知っている

今週も名古屋市に本社をおく
あるコンサルティング会社のお話の続きです。

新規でお問い合わせを頂いた企業様に
訪問をさせて頂き、会社の紹介やサービス紹介を
させて頂きました。

それでは今後とも長いお付き合いを、
導入されるかどうかはじっくり時間をかけて
お考えくださいというスタンスでいると、

「お願いしようと思っています。
この後はどうすればいいですか？」

というお言葉が返ってきました。

新規の訪問でこのような展開になることは
非常に稀なため、少し戸惑ってしまいました。

それを察したのか、社長様が言葉を続けました。

「実は御社のことは5年ほど前から
知っていますよ。定期的に郵送物や
メールをずっと送ってくれていますね。

御社の考え方とかを見ていて、
ずっといいなあと思っていたんですが、
なかなか導入するタイミングがありませんでした。

私の周りでも御社を使っている人がいて
その人からも内容は聞いていたし、
ようやく私たちも社内体制的にも
先を見据えて仕事ができるようになってきたので
今回ようやくお願いしようと思ったんですよ。

だからあなたにとってみると
今日は新規かもしれませんが、私にとっては
あんまりそんな感じはしてないんです。」

あらためて、継続的に情報発信することの
大切さを認識した商談になりました。

(次週は・・・

本当に導入しない理由は何なのか？
経営的な勉強をして商談の質を上げることができた
あるソフトウェア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
