

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](mailto:mail@islandbrain.com)

---

◆◇ 新規開拓物語 VOL. 251 ◇◆

---

■ソフトウェアの導入は検討してはいるが・・・

今週からはあるソフトウェア会社で働く  
営業担当者の新規開拓物語です。

彼が働くのは中堅のソフトウェアベンダーで  
社員数は総勢で約40名。自社開発をした  
パッケージソフトもあり、彼はその営業担当として  
ユーザー様のフォローや新規開拓営業を  
行っています。

現在1社彼が新規で導入を見込んでいる  
会社があります。初めて訪問をしたのは  
半年以上前ですが、提案を積み重ねていって  
ようやく本格的な導入検討までこぎつけました。

彼が提案している内容は、相手の要望には  
ほぼすべて応えることができており、価格的にも  
他社に比べて高いということはありません。  
明らかに彼の提案するソフトウェアを導入すると  
業務効率は大幅に改善されます。

導入するにあたって何も悪いことはないのでは

ないかと思われるのですが、先方からは  
なかなか良い返事が頂けません。  
前向きに導入検討しているとは仰って頂き、  
関係性も良好なのですが、肝心のゴーサインが  
頂けないのです。

この日もあらためて訪問してプッシュを  
しましたが状況としては変わりません。

彼は以前にもこのような状況になったことがあり、  
今回はこのような状態になった時に  
1つやってみたいと思うことができました。

(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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

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

TEL 052-459-1050

---