

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. 252 ◇◆

■ゴーサインを頂けない本当の理由は・・・？

今週もあるソフトウェア会社の営業担当者のお話の続きです。

現在1社新規で導入見込みが高い企業があります。提案内容には先方も満足をして頂いており、お願いをするならば御社にしますというようなお言葉も頂いているのですが、最終のゴーサインを頂くことができていません。

このような何とも煮え切らない状況になることは初めてではありません。御社の提案は良い、お願いするならば御社にお願いしたい、でも今すぐの発注はできない、その理由ははっきりとは教えてもらえない・・・

今まではこうなると打つ手がなくなってしまう相手の回答を待つのみとなっていたのですが、今回彼は1つやってみようと思うことができました。

それは、彼が最近力を入れて勉強している

経済や経営・財務の観点から話をして
みるということでした。

「やはり導入を見送られる理由としては
現在の円安の影響が大きいですか？」

「ええ、実はその通りなんです。円安に
なったことで色々な部署で影響が出て、
もともとシステムを担当していた者が
その対応に当たったりしていて・・・

今導入を決めてもうまく導入ができないかも
しれないんですよね・・・。」

「でも、それによって仕事が増えると、
現在のシステムでは、さらに業務効率は
悪くなってしまいますよね・・・？」

「そうなんですよ。やれるならやりたいと
いうのが私の本音なのですが、
ほんと・・・どうするといいんですかね・・・？」

(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
