

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

【営業塾 追加募集のお知らせ】

営業塾 第1回講座(10月11日)の開催が今週に迫りました。
受講者にキャンセルが出ましたので、追加募集を行います！！

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「営業に時間をかけても成果が出ない」
「営業マンが育たない」
「営業マンのノウハウがブラックボックス化している」

そんなお悩みは弊社の営業研修「営業塾」で解決してください！
営業はセンスではなく、スキルです。

55業種 600社の営業支援実績をもとに、
「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、
優秀な営業マンが実践している「売れる考え方と行動」をまとめ
すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

全6回 10月～12月隔週金曜日 ウィズビジネスセンターにて開講
ご興味のある方、お問合わせ・詳細はこちら↓↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubukku/>

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

■こちらからの情報発信が必要

本日もある建築塗装会社のお話の続きです。

↓ 建築塗装業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/kenchiku.html>

塗装工事や防水工事の営業に行った時に、
「何かあったらこっちから連絡するね」と
言われることが多い。しかし、連絡を待っている間に
いつの間にか工事が行われてしまう・・・。

そういったことを起こさないようにどうすれば
よいのかを考えました。

彼らが注目したのは、プラモデルなどを扱う
雑誌の仕組みでした。毎月少しずつパーツが
送られてきて、完成品を作るためには
最後まで取らないといけなくなっています。

もちろんそれが本業でもないのに、
有料でそういったものを送ることはできませんが、
その考え方は応用して、毎月こちらから郵送物を発信して、
1年単位くらいの続きもののコーナーを作ることになりました。

最初はあまり手ごたえありませんでしたが、
お客様からは、「あれは次にいつ送ってくれるの？」
「この前のやつは面白かったよ」という声が
少しずつ聞かれるようになりました。

ある日、過去の訪問先から「見てほしい現場がある」
という電話が入りました。彼ら自身もその会社名を聞いて
「それってどの会社さんだっけ・・・？」と思うくらい
ほとんど記憶にも残っていない会社でした。

アポイントを取って当日訪問すると、席についた相手の

担当者は、今まで自分たちが毎月送っていた
郵送物をすべて手に持っていました。

↓ 建築塗装業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/kenchiku.html>

(次週は・・・

1年の売上の大半は夏に集中する・・・

夏季集中の売上を何とか分散したいと考えていた
ある空調設備工事業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 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



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

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
