

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

いま、サッカー日本代表の苦戦が続いています。

現在の代表チームが発足した時は
強豪国に勝利をしたりしていたのですが、
現在は格下とも思われる相手にも勝てない状態が
続いています。

チームの調子には波がありうまくいく時もあれば
いけない時もあると思います。前回のワールドカップの時も
大会直前まで深刻な不調に陥っていましたが
本番では前向きな結果を残しています。

うまくいかず不調の時、結果が目に見えて出ない時に
何をするのか、何をしていたのかということが
大事なかなと思いますし、また、そういった時の
結果以外の評価というものがとても難しいなと思います。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.274 ◇◆

■訪問は止まってもフォローは継続する

今週もある空調設備工事業の新規開拓物語です。

↓空調工事設備業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.html

エアコン需要がピークになる夏季に
売上が極端に集中する状態を解消したいと
考えていましたが、なかなかうまくいきませんでした。

業態的に、すぐに夏に売上が集中するモデルを
大きく変えることはできません。そこで、
特に秋になった時に今までの営業がリセットされてしまい
見込みがゼロになってしまう状態を解消したいと
考えました。

昨年秋から春にかけて営業をした先に
今期からは情報発信のための郵送物を送るように
しました。目的は相手の記憶に留めておいて
もらうためのものです。

そして、夏季の間も毎年同様非常に
忙しかったのですが、訪問営業はできないながらも
郵送物の発信は頑張って継続して続けていきました。

夏季が終わり秋になりました。時間もでき
営業を開始しました。例年と違うことは、情報発信の
郵送物を送り続けた先があることでした。

もちろん秋になれば相手も案件が減ります。
「今はなくなったけど、次に修理があった時に
声かけるね」と言われることは多いです。

しかし、今までの営業とは違うことがありました。
「いつも郵送物送ってきてくれてるよね。
何かあった時には声をかけたいから、
また電話してきてよ。」

情報発信をしてきたことによりゼロからの
スタートではないことを実感できた瞬間でした。

↓空調工事設備業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/air_condition.html

(次週は・・・)

1度面談した人に対してその後どうすればいいのか？
営業のフォローの方法をどうしたら良いか分からなかった
ある税理士事務所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)
