

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

2014 年は新規開拓をしませんか？
～御社の営業代行致します～

- ・売上をあげたい
- ・新商品を開発した
- ・新規開拓をやったことがない
- ・過去に営業代行に失敗した・・・

2014 年は「営業代行」でその悩みを解決しませんか？

弊社は 10 年に渡り企業様の新規開拓営業の支援を行い、
弊社は 55 業種 600 社の営業代行実績があります。

お客様のお仕事のヒアリングを入念に行い
見込み企業との新規商談をご提供していきます。
ご提供した商談からの受注実績も数多く出ています。

2014 年のスタートと共に新規開拓営業を始めませんか？
弊社営業担当までお気軽にお問合せください。

↓ 弊社の営業代行の実績はこちら ↓

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

↓ 電話・メールでのお問い合わせはこちら ↓

<http://www.islandbrain.co.jp/html/contact.php>

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

■無くすことを決めなければ、新しいものが入らない

今週も、ある建築塗装・防水工事を行う
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>

既存のメインの取引先である建設会社や
工務店からの仕事の利益率が年々減少しており、
直接のお客様への営業に取り組んできました。

しかし、かなりの時間をかけてきたにも
関わらず、下請け仕事が多い状態をほとんど
変えることができていませんでした。

もう少しよく状況を見てみると、直接の営業活動は
見積もり提出の本数は結構多く出ていました。
しかし、初回訪問をして見積もりは出しますが、
その後のフォローは十分にできていません。
しばらくたって思い出したように、「あの件は
どうになりましたか？」と聞くと、「ごめんね。もう他で
やっってしまったよ」という回答も何度かありました。

ではその間に営業担当が何をしていたかを見ると、
既存の取引先の案件の管理に走り回っている
状態でした。そしてその仕事からの利益は
取れない仕事ので、結果的に利益率の低い仕事
が大半を占めていくことになります。

社長様は、利益率が高い仕事が増えたら、

低い仕事をやめていけばいいという考えが
あったことに気づきました。この状況を変えて
いくために、いま急ぎということが入ってきている
得意先からの工事を断ることに決めました。

↓ 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・・・

なぜ担当者は営業ができるようにならないのか・・・
自身ができることをうまく伝えることができていなかった
あるソフトウェア会社の営業部長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)
