

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日インターネットの記事で、あるタクシー会社が
座席後部に画像処理機能付きのカメラを設置するという
ものがありました。

その理由は乗客の忘れ物防止のためで、後部座席に
忘れ物がある場合、乗車時の映像と差異が出るため
それを認識して、「忘れ物がある可能性がある」という
アラームが鳴るという仕組みでした。

別のタクシー会社は、降車時に運転手さんが
後部座席を開けることを最近始めたようです。それは
乗客へのホスピタリティもあるのですが、主な目的は
後部座席に何か忘れ物がないかを見るためでした。

どちらが費用対効果が高いのかは定かではありませんが、
同じ目的を達成するための同業種の2つの異なる
取り組みに興味を感じました。

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.293 ◇◆

■既存の顧問先の満足度はとても高い

今日からは、名古屋市に事務所を置く
ある税理士事務所の新規開拓物語です。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

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

この事務所は所長様ともう1人の資格者、
加えて3人の職員さんで仕事をしています。

今までは営業という営業はほとんどしておらず
お客様からの紹介により顧問先を増やしていききました。
今まで1度顧問先となったお客様から解約をされる
ということはほとんどなく、所長様もお客様の要望に
全力で応えていくということを常に意識して
仕事をしています。

そんなある日、ある事情から新たな職員さんを
雇わなければいけなくなり、そうすると仕事量を
増やさないとはいけなくなりました。

もともと所長様も今以上に顧問先を増やして
いっても良い時期に来ているのではないかと
考えていたため、こちらから積極的に営業を
行うことにチャレンジしてみることにしました。

所長様の対応の良さによる現在のお客様の満足度の
高さには自信があります。それを強みとして
新規顧問先獲得の営業を行っていけば、
お客様を増やすことができるだろうと考えていました。

↓税理士事務所の営業代行の実績はこちら↓

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

(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 052-950-2320(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)
