

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

税理士事務所様のための
「財務コンサル&営業塾」を開催します！

- ・他の事務所との差別化ができない
- ・強みとなるサービスがない
- ・顧問料を安くしか設定できない
- ・新規顧問先の開拓ができない

このような悩みをお持ちの税理士事務所様のために、
顧問先への付加価値を高める「財務コンサル手法」と
新規顧問先の開拓方法が習得できる「営業塾」を
まとめてご提供致します！

↓詳細な講義内容やお客様の声はこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku-zeiri/>

私たちの講義を受けて頂き、顧問料のアップや
新しい顧問先の開拓に成功をした事例が
数多く出ています。

ご興味のある税理士事務所様は
ぜひ私たちにお気軽にお問合せください。

↓お問い合わせはこちらから↓
<http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku-zeiri/>

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

■それぞれの営業がそれぞれで動く・・・

今日からは愛知県に事務所を置く
ある太陽光発電販売・施工業の新規開拓物語です。

↓太陽光発電システム業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/solar.html>

この会社の全従業員数は約20名。太陽光の
営業部と施工管理部を合わせて持つ会社で、
営業部は部長さんと担当者合わせて全部で
5人います。

部長さんと担当者と言っても全員がそのキャリアや
経験にはあまり差はなく、それぞれがそれぞれの
やり方で営業をしていました。

仲が悪いとかそういったことではなく、
お互いに現在どのような仕事があつて
どのような案件を追いかけているかなどは
ほとんど分からない、そういう営業部としての
スタイルでした。

一応週1回の営業会議はあるのですが、
現状の確定数字や見込み数字、施工状況などの
報告は行いますが、1人1人に突っ込んだ
確認をしたり、お互いの内容を意識して共有したり
ということはありませんでした。

部長さん含め各メンバーとも、今までそうしてきたし
それが普通ということで、それほど疑問も持たないまま

日々の営業を行っていました。

↓ 太陽光発電システム業の営業代行の実績はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/result/solar.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)
