

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！

税理士事務所にとっての差別化とは何でしょうか？
自社では差別化だと思っていることでも、
一般ユーザーには認識されていない・・・

このような悩みをお持ちの税理士事務所様のために、
税理士事務所としての差別化として有効な「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/eigyoubukku-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/eigyoubukku-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

■施工難物件を何とかしたい・・・

今週もある太陽光発電販売・施工業のお話の続きです。

↓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>

この会社の営業担当は5人いますが、それぞれのメンバーが営業経験もあるため、誰かが誰かを教えるということはなく、独自の動きをしています。

ある日、1人の営業担当に対して太陽光の地上設置の案件の引き合いがありました。現場を見てみると、あまり条件の良くない土地で彼のこれまでの経験から、施工費用がかなりの金額かかってしまうような案件でした。

彼は目標達成に対してぎりぎりの状態で何とかこの案件を形にしていきたいという思いがありました。しかし、彼の知っている業者のどこに問い合わせてみても、上手に施工できる会社が見つけることができませんでした。

そんなある日、会社の飲み会がありました。彼は周りに座ったメンバーと飲み食いしていると、隣のテーブルでは他の営業が地上設置の施工方法についての話題のようでした。

どうやら、最近見つけた業者が変わった施工方法を持っている・・・というような話のようです。彼は何となしに

その話に耳を傾けていましたが、どうやらその方法は
彼が持っている施工難物件とほぼ同様の状況を
想定されたもののようでした。

↓ 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)
