

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」 5月から開催！！

- ・開業をして間もないためサービス内容が固まっていない
- ・とりあえず仕事を増やしてきたが、そろそろ戦略的に営業をしたい
- ・顧問先が増える仕組みを構築したい

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
合わせてご提供致します！

お客様にアピールできるサービスと
新規顧問先を増やす仕組みの構築が同時に
行うことができます。

↓ 詳細な講義内容やお客様の声はこちらから ↓

<http://www.islandbrain.co.jp/eigyoubuku-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/eigyoubuku-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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.299 ◇◆

■営業は全員忙しいです・・・

今日からはあるソフトウェア会社の
新規開拓物語です。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓

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

この会社は全社員数で約30名。
そのうち1名の営業部長様と3名の営業担当の
皆さまが営業としての業務を行っています。

営業の業務としては、新規顧客の開拓や
既存ユーザー様のリプレース案件などが
主な内容ですが、それ以外の細かいユーザー様への
対応業務も様々あります。

ある日の営業会議で、営業部の成績が
あまり良くない状態であることが報告されました。

社長様としては、営業部各担当のお客様への
訪問件数や提案件数、見込み客への電話の件数などが
少ないことに気づいていました。

「成績を上げるためには、単純な話だが、
もっと電話でのアプローチの件数や訪問件数を
増やさないといけないだろう。」

「はい、それはそうなのですが……」

「何かそれができない理由があるのか？」

「そうですね……。とりあえず今はユーザー様の
対応などで、各営業担当がとても忙しい
状態なんです。」

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/software.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)
