

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.300 ◇◆

■何をもって忙しいと言っているのか・・・？

今週もあるソフトウェア会社のお話の続きです。

↓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>

営業会議で営業の状況が良くないことが
報告をされました。社長様からは、訪問件数や
見込みへのアプローチ件数が少ないことを
指摘されました。

しかし、営業部長からはそれぞれの営業が
既存ユーザー様への対応で時間を取られて
忙しく、なかなかそこまでの動きができていない
ということが報告されました。

確かに既存のユーザー様からの
サポート要望は多い状況にあり、その対応が
忙しいというのは分からなくもないため、
その日の会議では一旦了承をしました。

しかし、その後もなかなか営業状況の改善が
見られません。あらためて営業の状況を聞くと
やはりまだ既存ユーザーへの対応が多いとのこと。

「既存ユーザーの対応というのは、具体的には
何をやっているの？」

「見積もりをしたり、備品の手配をしたり、
訪問をしてサポート対応をしたりです。」

「それ以外には？」

「それ以外には、あとは提案書を作ったり・・・」

「担当が忙しいと言いつつ、実際には何を
やっているかを把握してないのでは・・・？
やらなくてもいいことがあったり、必要以上に
時間をかけていたりしないのかな？」

「うーん・・・そうですね・・・」

↓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)
