

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

昨日、営業代行成功事例発表会 2014& 交流会を
開催いたしました。

ご来場いただきました皆様、ご参加ありがとうございました。

当日は私たちの営業代行業をきっかけに
販路拡大に成功した企業様に事例発表を
していただきました。改めて弊社メンバーも
「クライアント様に満足していただける営業支援サービスを
していかなければいけない」と、身の引き締まる思いでした。

また交流会も大変盛り上がり、皆さん積極的に
情報交換などをされていました。

来年も営業代行成功事例発表会& 交流会を
予定しておりますので、今年お越しになれなかった方も
ぜひ来年はご参加ください。

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.310 ◇◆

■取引業者のビジネスモデルを理解する

今週もある広告制作会社のお話の続きです。

↓弊社の営業代行の実績はこちら↓

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

自社では制作機能を持たないWebサイト制作について、
外部業者の協力を得なければいけないのですが、
今まではどうしてもうまくいきませんでした。

そこで、同業者で外部とうまく連携して
Web制作を行っている会社にどのようにやっているかについて、話を聞いてみることにしました。

返ってきた答えは一言でした。
それは、「Web制作会社をよく理解すること」
ということでした。

当たり前の話ですが、Web制作会社も
会社であって、利益を出していかなければいけない。
下請けというポジションになるからといって、
業者として見ていないか？極端な話、言えば何でも
出てくると思っていないか？

広告制作をするにあたって、お客様の業務理解は
たくさんするのに、それを一緒に制作する
協力会社の業務理解をなぜしないのか・・・？

確かに、Web制作は広告制作と隣の
業界にも関わらず、その業務内容を
内部まで知っているのかと言われると、
ほとんど知らないことに気づかされました。

Web制作会社の業務理解・・・
Web制作会社の知り合いの経営者を
食事に誘っていろいろと話を聞いてみようと思いました。

↓弊社の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/>

(次週は・・・

中堅から大手をターゲットとしていく・・・
1つ1つの案件規模も大きくすることもできた
あるWeb制作会社の新規開拓物語です。)



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)
