

株式会社アイランド・ブレインです。

[illegible]

「営業マンのノウハウがブラックボックス化している」

営業はセンスではなく、スキルです。

明日からすぐに活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

※席数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

■中堅・大手の受注のために必要なこと

今週もあるWeb制作会社のお話の続きです。

↓ Web制作業の営業代行の実績はこちら↓

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

自社の実績を活かしたい、より手応えのある
案件を取り組みたい、そのような思いから
中堅・大手にターゲットを絞って営業を行いました。

その結果、提案金額も大きくなり、相手の関わる部署や人も
増えることから、決定までの時間もかかるようになり、
提案案件は増えてきましたが、受注が見えず
制作予定が立っていないという状況になってしまいました。

提案案件の1件1件の手応えはあり、いつかは受注が
できるだろうと思えるのですが、目の前の制作予定も大切です。
このような状況をどうしようかとも考えたのですが、
決めたことは最後までやろうということで、引き続き
提案を行っていくことにしました。

結果として、一時期制作案件が薄くなり、
デザイナーが空いてしまう時もありましたが、
一度受注が始まると、提案を続けていったものが身になり、
受注が来るようになりました。

そこまでやりきって思うことは、中堅・大手に
ターゲットを絞って営業を始めるということは簡単ですが、
長いスパン営業をしなければいけないこと、その都度
提案を求められることなど、受注までには体力や
根気が必要なことが分かりました。

それに嫌がらずについていった事によって、
新たなノウハウや知識も付けることができ、
自社の提案力の向上にも繋げることができています。

↓ Web制作業の営業代行の実績はこちら↓

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

(次週は・・・

新規事業の営業活動を行わなければならない。
自社の新製品のニーズがどこにあるかも分からなかった
あるプレス加工業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)
