

株式会社アイランド・ブレインです。

満足度 95%以上！名古屋・東京で10月に開催！！

「ユーザー企業との直接取引を増やして、売上を上げたい」

「新しいCMSを開発したが、営業先がよく分からない」

「デザイン力には自信はあるが、新規商談の進め方がわからない」

「見込み客のフォロー方法がわからない」

営業はセンスではなく、スキルです。

「ターゲット選定」「新規商談」「見込み客フォロー」等、

すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

N様：新規商談時のヒアリングにおいて大切なことは提案をすると

ということは納得感がありました。

なかなか設定できていなかったですが、社内で展開していきたい。

自社に置き換えて、うまく活用していきたい。

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

<http://www.islandbrain.co.jp/eigvoujuku> t/

名古屋・東京共に 10 月～12 月隔週木曜日に開催
※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。

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.317 ◇◆

■システム開発ニーズのある会社の紹介を受けて・・・

今週からはあるソフトウェア会社の営業担当者の
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>

彼は社員数約20名のソフトウェア会社の
営業を担当しています。業務ソフトを中心に
開発・提供しており、相手に合わせてパッケージを
提案することもあればすべてカスタマイズで
作ることもあります。

ある日彼の知り合いから、基幹システムの
リニューアルをしたいという会社を紹介されました。
訪問してみると会社規模はそれほど大きくはないですが、
顧客数や取引数も規模に比べるとかなり多く、
システム開発をするとそれなりの金額になることが
想像されました。

紹介された担当者はシステム開発にはある程度
詳しい人で、世の中にどのようなパッケージ製品が
あるということや、パッケージとカスタマイズの
メリット・デメリットも理解をしていていました。

話を聞いていると、パッケージで当てはめられれば
それに越したことはないが、特殊業務も多いので
おそらく無理だと思っている、カスタマイズで作ろうとすると
中堅以上のソフトハウスにお願いしてしまうと
高額になってしまうので、何とかならないだろうかという
要望でした。

カスタマイズで開発費用を中堅企業以下に抑える
ということは、彼の会社が最も得意とするところでも
あるので、喜んで提案をさせて欲しいと伝えました。

↓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)

06-6131-8329(大阪)



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

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
