

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

何かの課題を解決しにいかうとして、その解決策を出す時に、意識で解決するのか？仕組みで解決するのか？というような議論となっている場面をよく見かけます。

実際には状況に応じてその両方を用いて解決する、ということだと思うのですが、どちらかに偏って考える方も多いのではないかと思います。特に意識に偏った形で解決をしようとする方もまだまだ多いと思いますし、仕組みで解決すべしとして、意識派を否定するような書籍や情報も多く見られます。

しかしそれを受けて、仕組みを使って解決をしようとしてしていると、ふと気づくと意識の改善の力に頼りたくなる場面が出てきます。やはり、意識だけでは解決が難しいことが多いのと同じように、仕組みだけの解決もまた難しいのかもしれません。

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.341 ◆◆

■景気動向などを注視して営業戦略を組み立てる

今週からはある建築材料販売会社の社長様の新規開拓物語です。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

この建材販売会社の社員数は5名。
現在の社長様は先代から引き継いでの2代目です。

主に地場の工務店様に天然の木材や
その加工品を提供しています。新築住宅に対しての
提供が多くなるため、この会社の業績は
住宅着工件数やその時々の景気動向、
金利の状況にも業績が影響されます。

そのため、会社を維持し、そして業績を
伸ばしていくためにも、そのような経済状況や
景気動向の情報収集や学習が欠かせないと考え、
積極的にセミナーや勉強会にも参加して
経営戦略や営業戦略に活かすように
してきました。

しかし、そのような取り組みをしていたとしても、
経営が難しい業界であり、簡単に業績を
改善し成長させることができるわけではありません。

そこで、付き合いのあるWeb制作などの販売促進を
行う会社や、直接的に営業を代行する会社にも声をかけ、
どのようにしたら現状を打破していくかの
意見交換をしていこうと考えました。

↓当社の営業代行の実績はこちら↓

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

(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

↓ Webサイトをリニューアル致しました ↓

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

↓ Webサイトをリニューアル致しました ↓

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
