こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

効果的なターゲット選定の方法とは? ~営業代行成功事例共有勉強会~

- ・自社のターゲット選定が明確でないと感じる
- ・ターゲット企業がどれだけ存在するか分からない
- どのようにターゲット企業にアプローチをするのか?

御社ではこのような悩みをお持ちではないでしょうか?

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として 新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、 その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

3月のテーマは

「効果的なターゲット選定の方法とは?」です。

そもそもターゲット選定とは何なのか? ターゲット企業はどれだけあるのか? そのような基本的なところから取り組みつつ、 効果的なターゲット選定に成功事例をご紹介します。 御社のターゲット選定・新規顧客開拓に役立てて 頂ければと考えています。

営業代行成功事例共有勉強会

テーマ: 「効果的なターゲット選定の方法とは?」

日時: 3月23日(月) 18:30~20:30

場所: 株式会社アイランド・ブレイン 会議室

名古屋市中区錦三丁目4番6号桜通大津第一生命ビル3F

http://www.islandbrain.co.jp

講師: 株式会社アイランド・ブレイン

取締役 鈴木 徹

定員: 10名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用: 無料

お申込を頂く場合は、info@islandbrain.co.jp へのメールもしくは、当社の営業担当・支援担当に ご連絡ください。

すでにお申し込みを頂いている方にも送付を しています。ご容赦を頂ければ幸いです。

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.342 ◇◆

■経済全体を見ての営業戦略を立てている中で・・・

今日もある建築材料販売会社のお話の続きです。

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

住宅業界に大きく影響を受ける業界のため、この会社の社長様は景気動向やマクロ経済の勉強や情報収集にとても力を入れていて、その情報を基にして営業戦略を考えていこうとしていました。

販促により力を入れていきたいため、 そのような情報を基にして、Web制作会社や 営業代行会社との打ち合わせを重ねていました。

「新規の住宅着工件数が今後はこのようになって・・・」 「今後も円安傾向が継続するため・・・」 「○○地域の人口増加率はこのようになるから・・・」

打ち合わせではこのような言葉が多く 交わされていきます。

そのような話をしている中で、 営業代行会社の担当者から提案がありました。

「この会社から近いところに、〇〇工務店さんというところがあります。私どものお客様なのですが、 お取引ありますか?」

「いや・・・・そこは取引は無いね・・・。 その会社のことは知らないな・・・」

「そうなんですね。おそらく御社の商品に興味を 持つのではないかと思うので、今度ご紹介しますよ」

→ 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)