

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・大阪で4月に開催！！

「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。

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！！

自社に置き換えて、うまく活用していきたい。

大阪開催の詳細はこちら↓↓

http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku_o/

名古屋・東京・大阪共に4月～7月隔週で開催

※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.343 ◇◆

■全体だけでなく目の前の1件も大切

今週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/>

マクロ経済や景気動向の学習や情報収集に
熱心な社長様は、そういった情報を基に
全体の営業戦略立案を考えていました。

そんな中、営業代行会社の担当者から
近くにある工務店の紹介を受けました。
近くにある会社にも関わらず今まで接点はなく
社長様自身も知らない会社でした。

訪問をしてみると、会社が近いということも
そうですし、建築や建材に対する考え方も
非常に近く、短期間で取引に結び付けました。

取引開始後も順調に注文が増え、
気が付けばその年の新規顧客からの受注目標の
半分以上をその会社からの注文が占めていました。

経済全体の動きを見た戦略・戦術を考えることは
大切だという考えは変わらないのですが、
そのようなことを言っている間にも、
目の前の1件の営業もしていなかったということを
あらためて痛感した出来事でした。

↓ 当社の営業代行の実績はこちら ↓

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

(次週は・・・)

新規取引の時の取引額はいくらが妥当なのか。
新規取引の金額には制限や上限があると思っていた
ある広告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

↓ 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)
