

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

目標達成を目指して営業活動をしていると、
目標まであとわずか、届きそうで届かないという時に、
思いもかけないところからの問い合わせ、ご紹介、
既存アプローチ先からの戻りがあり、
達成となることがあります。

しかし、このようなものが何かしらあるはずだと
あらかじめ期待をしていると、そういったものは一向に
無いということもあります。

このような事例を多く見ていると、
前者のようなことは、やはり日ごろ自らの
やるべきことをしっかりとやっている人のところに
起きているように思えます。誰が見ていなくても
お天道様は見ている、というものでしょうか。

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.345 ◇◆

■新規取引の金額は多くて20万円～30万円・・・？

今日もある広告制作会社のお話の続きです。

↓ 広告制作業の営業代行の実績はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

今までは広告代理店からの仕事を主に
行ってきましたが、直接のお客様も必要ということで
新規開拓営業に取り組んでいます。

社長様はその営業活動の中で、
新規取引となる時のパターンや受注する金額に
法則性のようなものがあることに気づきました。

それは、新規取引を頂ける時はだいたい多くても
20万円～30万円くらいの仕事だ、ということでした。

訪問をして状況をヒアリングし、予算が100万円程度
考えているというような企業でも、いざ受注をすると
20万円程度の仕事からまずは出てくる・・・
そのようなことが何度かありました。

確かに考えてみると、
今まで取引がなく、どういう仕事をするかも分からない
業者へいきなり100万円台の仕事が出てくる
わけがない、発注側もリスク回避のため
比較的小さい仕事から発注をして様子を見るはずだ・・・
そのように結論付けていました。

そんなある日、同業他社の営業活動の成功事例を
発表するという会合に参加しました。
そこで発表企業が話していたことは、新規受注の
平均金額は100万円を越えているということでした。

↓ 広告制作業の営業代行の実績はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.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

↓ 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)
