

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

企業の3月決算発表の記事が連日経済新聞には
載る時期になっていますが、自動車のブランド名では
スバルで知られる富士重工業の決算発表の記事が
目に留まりました。

企業は小さいが業界内での経営効率は最も良い、
(小さいと言っても売上規模は3兆円弱だそうです...)
現在素晴らしい経営をしているということを紹介ならびに
解説する記事でした。

しかし、その歴史を見てみると苦難が多く、
提携先を見つけては解消の連続で、長年に渡って
評価は上がらない状態であったことも書かれています。
この企業だけでなく他の企業の決算を見ても思いますが、
単年の決算だけでは、良い悪いということの評価や
判断などできない、ということを改めて感じる記事でも
ありました。

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.351 ◇◆

■新規開拓営業ができるようになることはない

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

彼はディレクター兼営業のポジションで仕事をしています。
受注案件のディレクションを行う一方で、売上目標も
持って既存や新規の営業活動も行っています。

彼の営業時の悩みは、受注できそうな案件や
積極的に提案をしたい案件はあるのですが、
自社の制作状況を考えると積極的に受注に踏み込めない
ということでした。営業だけでなくサービス提供にも
関わっているため、余計に制作の状態を把握しています。

営業会議では、なんだかんだと理由をつけて
目標に届かないという報告をしています、
「いま案件を受注しても制作ができないじゃないか・・・」
彼自身は実際にはこれが最も引かかることでした。

そんなある日、先輩のディレクターと制作の責任者が
社内で真剣な顔で打ち合わせをしています。
内容を聞いていると、どうやら念願だった大型の案件が
受注できそうで、その制作体制について相談をしている
ようでした。

何かしら話がついたようで、先輩ディレクターが
席に戻ってきました。

「ただでさえ制作がいっぱいいっぱいなのに、
よく案件を受注してこれましたね・・・？」

彼が聞くと、

「じゃあ、制作が空いている時なんてあるのか？」

先輩ディレクターからの返答でした。

↓ 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

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)
