

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社ＨＰからダウンロードできます。
下記ＵＲＬとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

明けましておめでとうございます。

本年も宜しくお願いします。

今週から仕事が始まる方々が多いと思いますが、
２００９年をどのような形でスタートなされましたか？
世間ではあまり良い話は聞こえてはきませんが、
前を向いて仕事をしていきたいですね。

今年もこのメルマガを継続して配信していきたいと
思いますので、今年もお付き合いいただけたら幸いです。

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.co.jp

新規開拓物語 VOL.37

数字と確率では説明できない現象とは？

今日は愛知県本社のある食品メーカーの
営業マネージャーのお話の続きです。

彼は、曖昧と思われがちな営業活動を数字と確率を使って表現することを心がけ、売上の計算が中長期に渡って立てることができるようにすることが得意でした。

まだまだ誠意と熱意とが重視されることが多い中、彼の手法は経営陣や営業部のメンバーからも高い評価を受けていました。

しかし、そんな彼でも説明ができない現象が1つありました。それは、新しい商品の販売を担当した営業マンは初月の売上が最も高く、2ヶ月目から落ちて3ヶ月目以降はある一定の売上に落ち着くということがありました。

商品知識や営業現場での経験は、やればやるほどついていくと考えられますので、普通に考えれば期間が長くなるほど売上が上がるはずです。しかし、それとは逆の現象が起きることがありました。

今までこの現象を説明する時には、新しい商品が出た時にはその商品を買ってくれそうな会社から訪問するので、期間が長くなるにつれて良い客先が無くなってくるからというものでした。

しかし、新しく商品を販売してから半年後にその商品の担当になった営業マンも同じ現象が起きました。決して、「良い客先」とは呼べないような企業からの受注を獲得してきました。

どうしてこのような現象が起こるのか・・・
考えていると彼はあることに気がつきました。

(次週へ続く・・・)

BtoB の新規開拓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 052-459-1050

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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050