

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

ソフトブレイン／アイランド・ブレイン共催セミナー

【御社に最適なアプローチ手法、ご存知ですか？】

～【無料セミナー】大阪・名古屋のご案内～

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

企業が継続的に売上げを上げるためには、
「新規顧客の開拓」をいかに効率的に行うかが重要です。

しかしながら企業の営業現場からは、

- ▼既存企業からの売上げ頼りで新規営業を行ったことがない
- ▼マーケティング活動はしているが効果を感じられない
- ▼やるが多すぎて営業マンが新規開拓に割く時間がない
- ▼具体的にどのような行動をとるべきなのか、やり方が分からない

といった声が多く、「新規開拓」に悩む方が多いのが現状です。

本セミナーでは

新規顧客開拓にまず必要な「ターゲット選定」と
効果を最大する「アプローチ手法」と最短で受注を
生み出す効率的な「営業手法」を学んでいただきます。

新規顧客開拓にお悩みの方はぜひご参加ください！

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

【大阪】開催日：11月11日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/osaka_151111.html

【名古屋】開催日：12月3日

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/nagoya_151203.html

※席数に限りがありますので、お早めにご応募ください。

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.376 ◇◆

■成果が出ないことに対するクレームではない

今週もあるWeb制作会社の
営業担当者のお話の続きです。

↓Webサイト制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.html

彼は数か月前にWebサイトをリニューアルして頂いた
お客様からクレーム対応に訪問しました。

「成果が出ていない」ということでしたが、
アクセス解析を見ると、決してそのようなことも
ありません。彼は現在出ている成果を
説明できる資料の準備をして訪問しました。

会議室の席に着くと、先方の社長から
現状どのようになっているのかを教えてほしいと
言われました。

彼は準備をしていた資料を使って、
現在Webサイトのアクセスを分析すると効果は出てきている、
このまま継続していけば具体的な成果に繋がる
可能性が高い、具体的成果が出るまでは
時間もかかるので今しばらく待ってほしい
ということを伝えました。

しかし、社長様はやはりまだ納得をしていない
顔をしています。

「現在の状況としてはそういうことだということですね？」

「はい……成果が出る方向には向かっていると
思います。」

「それは分かりました。では、決して安くない
費用を支払って、今日までその報告がない
クライアントの気持ちは分かりますか？」

「……」

「私は現在具体的な成果が出ていないことは
あまり問題視していません。難しいことを
お願いしていることや時間がかかることも分かっています。

成果が出ていないことが問題ではなく、御社では
その状況を受けてどのように分析しているのか、
どのような改善策を打っているのかを知りたいと
思っていたのですが、それは間違いでしょうか？」

「いえ……間違いではありません……」

「では、今後はこのような状況を簡単にでもよいので
定期的に教えてください。」

表面的には「成果が出ていない」という
クレームでしたが、実際には違う
内容のクレームでした。

お客様の気持ちを考えることができず、なおかつ
少なからず知識のないお客様の責任ではないかと
考えていたことに対しても、反省をしなければ
いけないと強く感じました。

↓ Webサイト制作業の営業代行の成功事例はこちら↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_13.html

(次週は・・・)

お客様が欲しいと思うものを提供する。
それを意識して営業をするのだと教えられた
ある広告制作会社の営業担当者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

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)
