

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

A horizontal bar consisting of 20 square tiles. The tiles are black and white, arranged in a repeating pattern of two black, two white, two black, two white, and so on.

東京商工リサーチ／アイランド・ブレイン共催セミナー

データベース×『ターゲット手段』選定

による新規顧客開拓の最大化

A horizontal row of 20 small squares, alternating black and white.

営業効率及びROIに関して厳しい制約を受けつつ、
売上を伸ばさなくてはいけない営業部門では
顧客データベースや新規ターゲットリストを効率的に活用し
低コストで運用していくなくてはなりません。

本セミナーは下記にお悩みのマネージャー様・経営者様は必見です。

- ▼新規顧客開拓に力を入れたい
 - ▼確度の高いターゲットリストを作成したい
 - ▼有効的な顧客リスト活用法を知りたい
 - ▼効率よくリードを創出したい
 - ▼新規顧客開拓で成果を上げた他社事例を聞きたい

詳細・お申し込みはこちらから↓↓

開催日:12月8日

<http://www.tsr-net.co.jp/mktg/TSR205/>

※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

■こちら側の「できる」は存在する

今週もある広告制作会社の
営業担当者のお話の続きです。

↓広告制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

彼は営業職にコンバートをされた後、
社長様から直接営業の指導をしてもらいました。
社長様は、「相手が欲しいと思うものを提供する」
という言葉を重視していました。

彼はそれを実践すべく、訪問先で相手の
欲しいと思うものをヒアリングしてきて、
それを持ち帰ってきました。

社長様に褒められると思いきや、
何か浮かない顔をしています。

「どうしてこのような内容を持ち帰ってきたの？」

「それは、相手の担当者様が欲しいと言っていた
ものだからです。」

「でも、これをやつたからと言って、私たちに
何のメリットがあると思う？」

「……」

彼は社長様の言っていることがすぐには
理解できませんでした。

「確かに、相手の欲しいものを提供すると言った。
でも、それをする目的は、私たちが得意としている仕事を

獲得するためだと言うことを忘れてはいけないよ。

得意としていないものばかり持ち帰ってきても、
それは外部の力に頼ることになるから、時間はかかるし
利益も確保できない。自分たちの得意な仕事をやってこそ
利益に繋がるんだから…」

彼の思いとしては、社長様が言っていたことが理解を
できたというのが半分、それであれば早くそう
言ってほしかったというのが半分でした。

こちら側の「できる」ものを獲得するために、
相手の欲しいと思うものを提供する。

営業とは奥が深い仕事だと、
あらためて感じていました。

↓広告制作業の営業代行の成功事例はこちら↓
http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

(次週は…

人間性というものは営業活動にどれだけ影響するのか?
受注をするためには人間性が大事だと教えられた、
ある求人広告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)
