

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

本日インターネットの記事で、ある人材関連企業の
決算数字が紹介されており、前年を上回る
利益を出しているという内容でした。

現在人材業界は厳しいと言われている中、
利益を出すということは相当の企業努力が
なされているのではないかと思います。

業界が好調の時はどの企業も利益を出しやすい
状態にあると思いますが、業界が悪い時こそ各企業の
真価が問われるということをあらためて感じます。
こういった企業から多くを学び活かしていきたいですね。

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.39 ◆◆

■中堅・大手企業との取引実績を作り、信頼度を上げたい

今日からは、名古屋に本社をおく、

あるコンサルティング会社の新規開拓物語です。

この会社の社員数は6名。

会社を設立して3年になります。

当初は社長様が1人で会社を立ち上げましたが、
少しずつ社員数も増えてきています。

クライアント企業の従業員数は数十名規模の
中小企業が多く、クライアント企業はほぼ社長様が
1人で開拓をしてきました。

社長様はこれからも会社を伸ばしていきたいと
考えており、そのために必要なことの1つとして、
現在のクライアントの会社規模よりも大きい、
実績としても自信を持って打ち出せるような
ネームバリューのある企業と取引をしたいと考えていました。

そんなある日、

「御社のサービス内容の詳しい内容を聞きたい。」

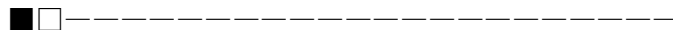
という問い合わせの電話が入りました。

HPを見ての問い合わせのことでした。

会社名を聞くと、誰でもその名前を知っているような
優良中堅企業からの問い合わせでした。

この企業との取引実績を作ることができれば
企業の信頼度も確実に上げることができる。
日頃からこういった企業と取引をしたいと
考えていた社長様は、絶対に受注に結びつけるという
決意をして、勇んで初回訪問に向かいました。

(次週へ続く・・・)



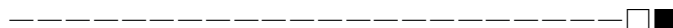
BtoB の新規開拓のご相談は下記までご連絡下さい。

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
