

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

大卒の新卒採用が行われる際に、
一般的に営業や販売の仕事は他の職種に比べて
人気が無いとされています。

しかし、営業や販売の仕事がどのようなものであるか、
正しく認識してその職種を希望する、希望しないを
決めている大学生もとても少ないという事実もあります。

良い面も悪い面も、学生が営業や販売の仕事を正しく
認識する機会が増えれば、採用後のミスマッチなどの
問題も少し解消するのではないかと思います。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.428 ◇◆

■新規受注ができそうな相手からされた質問とは・・・？

今週からはある広告制作業の営業担当者の
新規開拓物語です。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

この会社は社員数約15名。営業とディレクションを
行っているのは彼を含めて3名で、彼が最も若く
経験の浅い営業担当です。

広告代理店やエンドユーザーなどの
クライアントから、Webや紙媒体の制作も含め
様々な制作案件を請け負っています。

ある日、彼は自社のWebサイトに問い合わせが
入った企業への新規営業に出向きました。

その会社は日用品の輸入卸・販売を行っている
会社で、会社規模は大きくはないのですが
ある程度の販促予算を持っている会社と見受けられました。

現在他の制作会社に依頼をしているそうなのですが、
その制作会社の対応やレスポンスがどうしても
改善しないので、新しい制作会社の話を
聞きたいと思っているということでした。

聞くと、その制作会社はあまり大きな会社ではなく、
さらにその先の制作会社に再外注をしていると
考えられる状態でした。彼は、自分たちの会社で
あればクリエイターを自社で多く抱えているので、
レスポンスには自信があることをアピールしました。

製品としても競争力があると考えられ、
やはり販促予算もある程度確保ができそうです。
彼も相手と話しているうちに、この会社を
取引先として新規獲得したいと思うようになっていきました。

初回の商談が一通り終わりそうなころ、
相手から質問がされました。

「例えば同一商品で色やバージョンが違うものの
チラシを作る時はもとのチラシを一部分だけ
変えることをしたいのですが、そういったことも最初の
チラシ制作費に含めてもらうことも可能ですか？」

彼は受注をしたいということと、その話がそうなった時に
あらためて話をすればいいだろう、ということを考え、

「はい、大丈夫だと思います。」

と答えました。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

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 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8334(大阪)
