

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業活動はその商品やサービスを欲しいという人と
それができる人を結びつける仕事と言うこともできます。

しかし、欲しいという人を見つけるためにかなりの
労力や費用を割く場合も多く、またその活動は
受ける側にもあまり歓迎されないものもあります。

どうしたら欲しい人とできる人がよりストレスなく
出会うことができるのか？解決されない永遠の課題の
1つなのかもしれません。

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.431 ◆◆

■年末年始は相手も忙しいからね・・・

今週からはあるソフトウェア開発会社の営業担当者の
お話の続きです。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/jirei-result/work02/>

この会社は社員数約100名。営業担当者は全員合わせると
20名程度いて、彼がいる拠点は責任者1人と
彼ともう1人の担当者がいて、3名の営業体制です。

責任者1人と担当者2人のというこの拠点の体制上、
彼ともう1人の担当者は何かと比べられやすいのですが、彼は
もう1人の担当者からは後塵を拝することが多くなっています。

12月も第3週に入ってきました。彼は見込みとなりそうな
顧客はいないかと、既存顧客のリストや過去の商談先を
見返していました。

何件か「ここは訪問したい」という先をピックアップして
電話をしようとしたが、「もう年末年始だから、相手も
忙しいよな・・・」と思い、電話をすることを躊躇しました。

「電話をするのは年が明けてからにしよう」と思い直し、
見積書作成や提案書作成に時間を使いました。
普段に比べて社内にいる時間が長くなる時期でもあるので、
そのような書類作成はいつもよりはかどります。

そのようなことをしながら1月を迎え、2月、3月と
過ぎていきます。そして、その時の受注実績は
いつものように彼はもう1人の担当者よりも少ない状態が
続いていました。

正直彼自身はなぜいつももう1人の担当者よりも
成績が悪いのかは、正確には分かっていませんでした。
先輩から引き継いだ顧客の良し悪しにもよるしな・・・
そのようなことも考えていました。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/jirei-result/work02/>

(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)
