

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

最近のニュースで、介護事業者を対象とした
人材サービスを行っている会社が、上場以来始めて
配当を出すことを決定したという記事がありました。

昨今の状況下にあって、医療・介護関連企業は
好調な会社もあるという話をよく耳にします。
それを裏付ける１つのニュースなのかもしれません。

しかし、一見好調に見える業界も、実はその事業
そのもので利益が出ているわけではなく、他の要因によって、
利益がもたらされているということはあると思います。

利益が出る、儲かると言われる業界においても、
その利益が出ている構造をしっかりと捉えて、
事業の判断をできるようになりたいとあらためて思います。

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.co.jp

■ 同じ新商品を売っているのに、売上に差が出る理由は？

今日からは、愛知県本社の建築材料販売会社の
営業マンの新規開拓物語です。

この会社はビルや住宅で使われる建築材料を
販売している会社です。彼は営業部に所属し、
主に住宅関連の建築材料を担当しています。

この会社は定期的に新商品を開発しており、
住宅関連の商品が出た場合は、数人の営業担当者が
販売を行っていきます。

彼も新商品が出ると、担当している工務店や
建設会社の社長様や担当者に売り込みにいきます。
また、今まで取引になっていない会社にも電話をかけて
新規取引先の獲得も目指します。

彼は、既存のクライアントへの販売に関しては
ある程度の数字を出せるのですが、
新規取引先の獲得については他の営業担当者に
遅れをとることが多くありました。

今回の新商品も、新規取引先の見込み客リストに対して
電話をしていきます。もちろん橋にも棒にもかからない
会社も多いのですが、ある程度電話で話し込んだ後に
訪問できない会社も何件かありました。

「いつもそんな風に電話しているの？」

その日の電話を終えた時に、同僚の営業担当者から
声をかけられました。

(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