

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

インターネット光回線の新規契約者数が、２００８年度は
伸び悩んだという記事がありました。テレビやインターネット
などで頻繁に広告を目にしますが、苦しい営業事情と
なっているようです。

都心部でのＰＲは一巡しており、ＡＤＳＬからの
切り替えも思ったより進まない、モバイル系の通信速度も
以前よりも早くなり固定回線が必要ないという人も
増えている、などのさまざまな理由はあるようです。

今後光回線への加入者がもう１度爆発的な伸びを
見せることはあまりイメージができない中、超大手と
言われる企業にも大きな影響が出てくることは
予想されます。この事業に関わっている企業の動向は
今後どのようになるのでしょうか。

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

■営業手段がバラバラ・・・どう効率化するか？

今日からは、愛知県に本社を置く、
ある採用支援会社の新規開拓物語です。

この会社は社員数１０名の会社で、
主にクライアント企業の新卒採用や中途採用の
支援を行っています。

今までの営業手法は様々なことを行ってきました。
飛び込み訪問、テレアポ、ダイレクトメール、FAXDM・・・
しかし、会社として統一された営業手法はありませんでした。

また、各営業担当者によっても得意な営業手法が
異なり、どの手段を使って営業をするかについては
ほとんど各営業担当者に任されているような
状態でした。

それによって起きていたこととしては、
まずはそれぞれの手段の効果測定ができていない
ことでした。どの手段が有効で、どの手段が
有効でないかがあいまいになっていました。

また、同じ会社に２人の担当者から別々に
電話をしてしまったり、既存の訪問先に別の担当者が
アプローチをしてしまったりということも起きてしまっ
ていました。

どうしたら営業効率をもっと良くして、ロスをなくすことが
できるか・・・社長様は考えました。

(次週はへ続く・・・)



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