

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

インターネットの記事で、米ヤフーが広告不振による
減収減益に伴い再度の人員削減を実施するという
ものがありました。一方で日本ヤフーは高収益を
続けているという状況があります。

同じヤフーと言ってもアメリカと日本では
置かれている経営環境は大きく違うはずなので一概には
言えませんが、興味深い現象ではあると思います。

セブンイレブンやマクドナルドもアメリカから輸入されて
日本で成功したというビジネスの一例として
よく取り上げられます。こういった事例から日本の経営の
良いところを学べるのではないかと思います。そして、
日々の仕事に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.52

■営業リストの一元化をしたいが・・・

今日もある採用支援会社のお話の続きです。

飛び込み訪問、テレアポ、ダイレクトメール、FAXDM
といった様々な営業手段を使って営業をしてきましたが、
会社として統一された営業手法はありませんでした。

それにより、それぞれの営業手段の効果測定ができない、
同じ会社に複数の営業担当者からアプローチをして
しまうなどの非効率な部分が出てしまっていました。

社長様はどうしたらこういったロスをなくして営業効率を
良くすることができるかを考えました。そして、行きついた
答えは、営業のリストを一元化することでした。

これは今までも何度か出たことがある解決策でした。
しかし、それにかかる労力に見合わないということで
断念をしてきました。しかし、今度ばかりはこれを
やらなければ先に進まないと判断しやりきる
決心をしました。

これを行うための労力は予想していたよりも
大きなものでした。

今までバラバラだった営業のリストを1つにまとめることが
まずは大変で、まとめた後もその1つのリストに全員が
記録をしていくということを習慣化することが大変でした。
完全に定着するまでには、約半年を要しました。

しかし、実際に実施した後には
その労力を費やしただけのメリットが待っていました。

まずはリストが一元管理できるようになり、
同じ会社に複数の営業担当者がアプローチすると
いうことはなくなりました。

そして、対象の営業リストを1つにしたことで、
複数の営業手段を計画的に実施することが
できるようになりました。いつのタイミングでDMやFAXを
活用する。到着のタイミングを見計らって電話での
アプローチも行う。これにより、営業コストを無駄に
かけることがなくなりました。

営業のリストを1つにまとめるという大きな作業を
行ったことによって、売上を伸ばすことに成功しました。
早くやっておけば良かったと思う反面、もう2度と
やりたくないと思うような仕事でもありました。

(次週は・・・)

電話をしようと言った日に電話をする。
基本に立ち返ることによって売上を取り戻した、
ある保険代理店の営業マンの新規開拓物語です。)

■ □

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