

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

先日自動販売機で缶コーヒーを買いました。

そこには複数の自動販売機があり、どの販売機でも
缶コーヒーは売っています。そこでふと気付いたことは
アイスコーヒーのみを売っている自動販売機と
まだホットコーヒーが残っているものとがありました。

この時期は暖かい日と寒い日がどちらもある中、
どのタイミングでホットからアイスに切り替えるのかという
ことが、各社によって考え方やノウハウが違うのかなと
思います。

また、ユーザーから見ると何ということはない、
当たり前の切り替わりですが、メーカーの中では
製造ラインの変更やプロモーションの変更などの
大きな動きがあるのではと考えられます。そういった
大きな変化を何事もないように行うことができるというのも、
企業力の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.co.jp

■ 経験豊富な営業マンの売上が落ちた理由とは？

今日からは名古屋市本社のある保険代理店の
営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの会社で働いて8年になります。
保険の営業という厳しい業界で8年働いているという
だけあり、売上は毎年高いレベルを維持していました。

顧客数も法人個人を合わせてかなりの数となり、
相当に忙しい毎日を送っていました。

社長や上司である営業部長も彼の成果には
満足をしており、営業活動の日々の行動までを
確認することもなく、一切を任せている状態でした。

そんな彼でしたが、今年に入ってから売上が
例年に比べて落ち込んでしまいました。落ち込んだと
いっても他の営業マンと比べてもまだまだ高い
水準ではあります。

社長や営業部長も、このような経済状況でもあるし、
たまにはこういうこともあるだろう程度に考え、
それほど気には留めていませんでした。

しかし、この状況に対して彼自身は危機感を感じて
いました。なぜならば、商談数は例年に比べて減っては
おらず、そして1つ1つの商談の手ごたえが悪いわけでも
なく、彼自身は不景気ということはそれほど
感じてはいませんでした。

例年通りもしくは例年以上の売上があっても
おかしくないという感覚があるにも関わらず、

売上は逆に落ちてしまった・・・

どうしてこのような結果になってしまったか。
考えてみると、思い当たる点がありました。

(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