

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

物事にはいろいろな時間の単位があります。
今すぐやらなければいけないものや、
日々発生するような業務。１週間単位のものや
１ヶ月単位のもの。そして年単位のものから、
それよりも長期になるようなものもあります。

日々仕事をしている中では、これらの物事が
混在した形になっていて、目の前のことばかり
やっていたはいけないとはよく言いますが、かといって
多くの人にとっては、長期の計画ばかり考えていれば
良いというわけでもありません。

日々やらなければいけない目の前の仕事と、
中長期の仕事をバランスよくできる能力を
身に付けていきたいですね。

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

■ 新人による新規開拓営業の成果は？

今日もある人材派遣会社のお話の続きです。

この会社では、毎年4月に入ってくる新入社員の最初の仕事は、新規開拓営業というのが恒例でした。

新規開拓営業はとても大切なものです。営業活動の
大変さや商談の大切さ、そして受注をしたときの
喜びなど、多くのことを学ぶこともできます。
こういったことを気付き、学んで欲しいという目的で
新入社員による新規開拓営業を行ってきました。

しかし、新人による新規開拓営業の実際の成果は
それほどあるわけではありません。そして、その成果は
徐々にではありますが、年々落ちていく傾向にあります。

新規開拓営業は難しい仕事です。今まで取引のない
企業に対して営業し、既存業者や他の類似する
サービスを押しつけて受注を獲得しなければなりません。

さらに、マーケットが成熟し、ユーザーも営業の熱意や
頑張りではなく成果を求める傾向が強くなっています。
これは、新人が受注を獲得しづらくなる動きです。

新規開拓営業にかかるコストは、教育費としても
考えてきました。しかし、最初の1年の間に
毎年ほぼ一定の割合で退職をしてしまいます。
教育としても、決して成果をあげているとは言えません。

このような状況がある中で、社長様はある決断をしました。

(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