

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

東海地方にようやく梅雨明け宣言が出ました。
8月に入っても梅雨が続いていたというのは
あまり記憶にないですね。子供達はせっかくの夏休みの
前半に雨が多くてかわいそうです。

梅雨がいつまでも明けなかったり、突然の豪雨が
あったりと、何か天気がおかしいような感じがします。
これもいわゆる地球温暖化の影響なのでしょうか。

8月末に総選挙を控え、環境問題という点においても
日本は1つの岐路に立つことになりそうです。
環境問題も人ごとではなく当事者として捉え、
色々な情勢の変化にも注目を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.67

■ 新規開拓営業に自信も持てたが・・・

今日もある広告代理店の営業マンのお話の続きです。

今年に入り新規開拓営業に力を入れるという
プロジェクトが発足し、彼はその中心的メンバーとして
取り組みました。

彼にとっては新規開拓営業というのは経験をしたことが
ない取り組みでしたが、プロジェクトが始まって
3ヶ月目くらいの時点では、一定の成果をあげることが
できました。

重視すると決めていることは訪問の件数です。やはり
ある程度の数を訪問しないと、結果もついてこない
だろうと仮定していました。

そのためには、スケジュールを多少無理してでも
新規訪問のアポイントを入れていきました。
1日に2件ないしは3件の新規のアポイントが
入る日も珍しくはありませんでした。

初めはおっかなびっくりで訪問していたアポイントも
件数を重ねていくと慣れてきて、スムーズに
こなせるようになっていきました。そして、
それを続けているうちに、新規開拓営業に
自信が持てるようになっていきました。

しかし、新規開拓営業を開始して半年が経ったころ、
彼は現在の内容で新規開拓営業を続けていくことが
並大抵のことではないことを感じ始めました。

(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