

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

先日あるクライアントの会社に訪問させていただきました。
弊社からの距離はそう遠くはないのですが、
最寄の駅からは少し離れたところにある会社で、
電車と徒歩で行くと片道40分程度かかります。

また、別の取引先の方とも話した時に、
その方は名古屋の都心部を自転車で移動している
とのことでした。電車よりも時間短縮ができ便がいいと
いうことです。

その方に習い、先ほどのクライアントの会社へ
自転車で行けないものかとトライすると、何と片道10分で
着くことができました。名古屋は都心部でも東京のように
地下鉄網が張り巡らされているわけではないので、
場所によってはそういう場所もあるのだなと思いますし、
こういった少しの工夫や気付きで時間短縮、コスト削減が
できるんだなとあらためて感じた出来事でした。

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

■新規開拓の最も有効な手段は紹介をいただくこと

今日からは、愛知県にある生命保険・損害保険の代理店の営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの会社に入って保険の営業を始めて約2年が経ちました。何とか2年間この仕事をしてきましたが、日々の営業活動は決して楽なものではありません。

彼は数多くの営業に関する本を読み、セミナーにも参加しました。それぞれの本やセミナーでは色々なことを教わりましたが、その中でも新規開拓の最も有効な手段はお客様や知り合いから紹介を頂くことであり、いかに紹介を頂けるかが重要だということに関してはほぼ共通した内容でした。

彼は営業活動の中で紹介を頂くことを意識しました。既存のお客様や新しく契約を頂いたお客様に、知り合いや友人の紹介をお願いする。相手が契約をしなくても、周りで困っている人がいないかと紹介をお願いする。

紹介をしていただけるように、相手への印象を意識して身なりや言葉遣いに気をつける。自分が紹介をいただく前に相手が会いたいと思う人を先に紹介する。紹介をしていただいたらお礼をすることを約束して、紹介をお願いする・・・

彼はこれをするによって、毎月少しずつの紹介をいただけるようになりました。しかし、本やセミナーで言うような、紹介だけで新規開拓が回ってしまうような状態とはほど遠い状態でした。

どうしてもっと効率よく紹介をいただけるのか・・・
そんなことを考えていたある日、彼は「紹介をいただく」ことの
今までの考え方が変わってしまうような出来事が
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
