

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

今年に新成人となる人は約１２７万人とのことで、
年々減り続け１３０万人を割ったのは
推計を開始した昭和４３年以来始めてだそうです。

現在起きている社会の問題や経済の問題は
人口の推移や比率が大きく関わっていると言われますが、
普段いつも強く意識しているわけではありません。それを
数字で見るとあらためてそうなんだと実感します。

若い人が少ない、人口が減っていくということは、
将来のことを考えていくときに、目を背けることはできない
現実の１つとして捉える必要があるのかなと思います。

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.89

■ フロント商品は知り合いには売れたが・・・

今週も、あるセールスプロモーション会社の

新規開拓物語です。

新規顧客を開拓するため、携帯電話を活用した簡易的な集客ツールのパッケージ商品の販売契約を結びました。価格も安く導入障壁も低いことから新規顧客開拓のツールとして有効と考えました。

まずは、社長様の知り合いの飲食店２社にこの商品を案内しに行きました。結果は好感触でそのうち１社はすぐに導入をすることになりました。

この商品は売れる・・・
商品の選定段階でかなり吟味をして決めましたが、実際の営業をしてみた結果、売れるという確信が持てました。

さっそく近隣エリアの飲食店をリストアップしアプローチを開始しました。
かなりのペースで売れていくのではないかと・・・？
そんな期待とともに、社長様は営業マンが社外に出て行く姿を見ていました。

そして、この商品を販売してから３ヶ月が経ったころ、新規顧客の契約は数件獲得はできたのですが、当初予想をしていたようなペースでの契約件数にすることはできませんでした。

なぜあんなに感触の良い商品が・・・
それぞれの営業マンから売れなかった理由を聞いたときにあることに気付きました。

（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