

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

日々の通勤で利用する地下鉄の駅に、

毎日とても気持ちのよい挨拶をしてくださる駅員さんがいます。ほとんどの人がこの駅員さんの挨拶に何か返事を返すわけでもないのですが、改札を通る多くの人たちに対して、「おはようございます。ありがとう。」と大きな声をかけてくださいます。

私も多くの人と同様に、この駅員さんの挨拶に対して

返しはしないのですが、気持ちのよい挨拶を

されて実は心は晴れやかに、こちらも気持ちよくなっていたりします。

電車のユーザーという特定されない大量の人に対して、

心のこもった挨拶をしつづけることは簡単なことではないと

思いますので、単純にすごいなと思うとともに、そういった

大量の人に対してでも心のこもった挨拶をしていると、

実はそれは伝わっているということを考えると、見習うべきこと、これが活かせることは多いのではないかと思いました。

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

■ ターゲット業種がない・・・次にとった選択は？

今週もあるホームページ制作会社のお話の続きです。

今のメンバーで新規開拓を行って1年が経ちます。
新規開拓営業から一定の成果もあげることができており、
今後も引き続き行っていく方針です。

週に1度の定例の営業会議で、次のターゲット業種を
決めることになりました。メンバーで有力なターゲットや
アプローチ方法を考えていると、あることに気付きました。

それは、「アプローチをする先がない・・・」ということでした。

候補としてあげられる業種は今までどこかでやったことが
あるものばかりでした。ここには行ったことがある、
あそこには電話をかけたことがある・・・3名で
新規開拓営業を1年間やってきたことにより、新たな
有効なターゲット業種の確保が難しい状況となって
いました。

この会議で出た結論は、「ターゲットエリアを広げる」という
ことでした。今までは県内に絞っていたターゲットを
県外まで広げていく。今までと同じように成果が出てくれば
全然問題ない。今までは県外は手つかずなので
また得意な業種から行けば成果は出るはずだということに
なりました。

こうして、エリアを広げて県外にアプローチを開始して
いきました。そして、結果としてこの選択が
今後の新規開拓営業における転機となりました。

(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