

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

2月が終わり3月に入りました。今週は暖かい日が続いています。このまま春に突入かと思うとまた寒くなったりする時期なので、体調管理には気を配りたいものです。

この時期はいつも書くような気がしますが、花粉症の方にとってははいよいよしんどい時期になりました。花粉症歴が長い方はそれぞれ独自の対処法があって、話を聞くととても勉強になります。

3月4月は1年のうちでも色々なことが動く時期だと思います。良い形で新しい年度を迎えられるように1ヶ月頑張っていきたいですね。

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.96

■エリアを広げて失敗・・・ターゲットはどこに？

今日もあるホームページ制作会社のお話の続きです。

県内を中心に新規開拓営業に力を入れてきましたが、有効なターゲットにはアプローチをしきったので、県外にエリアを広げて新規開拓営業を行うことに決まりました。

しかし、県外に出た途端に様相はがらりと変わりました。

愛知県内に比べて、ホームページの制作ニーズが極端に減少をしました。ニーズがあったとしても価格相場も安く、地元の制作会社には金額では絶対に勝てない状態でした。

また、営業効率の悪さも顕著に現れました。移動距離が長いと訪問件数は減るのは予想の範囲内でしたが、それに伴い既存ユーザーへのフォローの時間も割かれ、ユーザーからのクレームの増加を招いてしまいました。

県内にはターゲットはいない、県外に出ていってもうまくいかない……。この後の営業の展開をどうすればよいのだろうか……。

そんな悩みを持ちつつ仕事をしていたある日、1本の電話が鳴りました。

「株式会社　　商店です。」

「　　商店様・・・？？？」

「以前お話をいただいたホームページなんだけど、やろうと思っているんですが。」

そこは、約1年前に訪問した名古屋市内の会社でした。電話を受けた翌日に再度訪問し、無事受注を

獲得することができました。

(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