

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

継続的な見込み客フォローの成功事例共有
～営業代行成功事例共有勉強会 名古屋～

当社では「営業代行成功事例共有勉強会」として
新規開拓営業を行う中で生まれる課題について、
その成功事例を共有するための勉強会を開いています。

1月のテーマは
「継続的な見込み客フォローの成功事例共有」です。

新規開拓営業の成功のためには、
見込み客に対するフォローは大切な要素です。
しかし、見込み客に対するフォローをは
どのようにすればよいのでしょうか？

今回は継続的な見込み客フォローを行い、
新規開拓に成功した企業様の事例をご紹介します。

【営業代行成功事例共有勉強会】

テーマ：「新規商談資料の作成の成功事例共有」

日時： 1月24日（火） 18:30～20:00

場所： 法研中部ビル 第2会議室

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内三丁目 7-19 法研中部ビル 8 階

講師： 株式会社アイランド・ブレイン 神谷 拓実

定員： 20名様 ※参加者の皆さまの交流の時間も設けております

費用： 無料

お申込みはこちらから → http://www.islandbrain.co.jp/share_seminar/

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.432 ◇◆

■12月と1月の訪問数に明らかに差がある・・・

今週もあるソフトウェア開発会社の営業担当者の
お話の続きです。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/jirei-result/work02/>

この拠点には彼ともう1人の営業担当がいるのですが、
いつも彼はもう1人の担当者よりも成績が下回っていました。

責任者である拠点長も当然この状況は
打破したいと考えているので、まずは12月から
3月までの2人の訪問数を比べてみました。

すると、他の月はそれほど目立った差は
なかったのですが、12月と1月は明らかに訪問している
数に差がありました。

スケジュール表を見返してみると、彼の予定には
12月の第3週以降と1月の2週目あたりまで、
ほとんど営業先への訪問が入っておらず、
一方で成果が出ているもう1人のスケジュールは
12月最終週と1月の第1週にもしっかりと訪問予定が
入っていました。

もちろんこのことだけによって、年間通じて出ている
2人の成果の差が出ているとも考えられませんが、
しかし明らかに違うことでもありました。

拠点長はなぜこのような違いが出るのかを
2人に尋ねました。

↓ソフトウェア業の成功事例はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/jirei-result/work02/>

(次週へ続く・・・)



営業代行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 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)



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.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
