

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

DM活用による成功事例共有
～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。

8月のテーマは
「DM活用による成功事例共有」です。

新規開拓営業の営業手段には様々なものがあります。
電話営業、DM、展示会、ネット広告、広告チラシなど
数多くの手段が存在しています。
それぞれの手段には長所・短所があり、又、ターゲット
として適切な業種や企業規模も異なってきます。

今回はその中でDMを活用した営業活動を行い
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：「DM活用による成功事例共有」

日時： 8月23日（水） 18:30～20:00

場所： 法研中部 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.462 ◇◆

■進捗会議の効果がでない・・・

今日もあるホームページ制作業の営業部長のお話の続きです。

↓営業部長の仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

彼は毎週会議の中でメンバーの進捗管理を行っています。

中には営業成績が芳しくないメンバーもありますが
もともと地力のあるメンバーも多いため
毎週進捗会議を行っていけば数カ月もすれば
営業数字は回復するだろうと思っていました。

しかし、彼に見込とは裏腹に目標未達成のメンバーは
一向に数字が回復する様子が見られません。

また、それによって営業部全体の数字も
マイナスになってしまっている状況です。

次第に彼は進捗会議で声を荒げるようになっていました。

数字が足りないことを理解しているのか！

もっとたくさん訪問しないと数字は作れないだろ！

現状のマイナスをどう取り返すんだ！

彼は叱咤も含めた進捗会議を行うことで

営業メンバーの意識を高めるようにしていました。

地力はあるから追い込めば来月から回復するはずだ・・・

時期が変わればまた良くなるはずだ・・・

進捗会議をしながら引き続き彼はこのようなことを考えています。

↓営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(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 10F

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)
