

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

年末が近づくとどの家庭でも
大掃除が始まります。

今年1年間で溜まった汚れの掃除や
不要なものを片付けることで
新年を新たな気持ちで迎える方は
多いのではないかと思います。

ただ、年末は他の用事が忙しくて
結局大掃除が途中になってしまった・・・

このような声も毎年よく聞きます。

思い立ったが吉日ではないですが、
何事も時間がある時に早めに動き出した方が
良いのかもしれないですね。

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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

◆◇ 新規開拓物語 VOL.474 ◇◆

■名刺交換した企業はどうするといいんだ・・・

今日からはあるソフトウェア会社の営業リーダーの
新規開拓物語です。

↓営業リーダ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/>

積極的に展示会や交流会で営業しているけど
溜まった名刺をどうするといいんだ・・・？

彼は自身の営業活動を行っていくなかで
このような課題を抱えていました。

そこで彼は展示会で名刺交換した企業に
どのようなフォローを行っているか
取引先の営業担当に聞いてみることにしました。

展示会で名刺交換した人には必ずお礼のメールか
手紙を送るようにはしていますよ。
あとは、定期的に暑中見舞いや年末年始の挨拶を
送ると仕事に繋がるがありますね。

うちの会社では名刺交換した企業様には
定期でメルマガ配信をしています。
継続して配信していると展示会で会った方から
問い合わせを頂けることはありますね。

話を聞いてみると、名刺交換した相手に対して
各社さまざまなフォローを行っていました。
又、それによって反響が取れている事例も数多くありました。

うちの会社でも展示会で名刺交換した相手に
フォローをしていた方がいいな・・・。
なにをすればいいのかな・・・？

彼は引き続き見込み客フォローに課題を持っています。

↓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 →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【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)
