

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業活動をされている方ですと
移動手段として自動車か公共交通機関
を使われる方が多いと思います。

しかし、想定したスケジュール通りに
移動が出来ればよいのですが
自動車であれば渋滞に嵌ったり、
バスや電車などの公共交通機関であれば
天災等で運行が乱れることもあります。

こういったリスクを避けることは難しい
と思いますが、このような非常自体に
直面した時に柔軟に対応してリカバリー
できる余裕を持つことが重要なのだと思います。

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. 479 ◇◆

■自社で電話営業をやっているけど・・・

今日からはあるホームページ会社の営業担当者の
新規開拓物語です。

↓営業電話の成功率を高めるコツとは？

営業電話のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓

www.islandbrain.co.jp/blog/tereapo/

この会社は社員数が全部で6人、
そのうち2人が営業担当者として
新規開拓営業を行っています。

この会社ではホームページ制作について
下請け仕事だけでなくエンドユーザーに対する
新規営業活動も積極的に行っており、
企業ホームページのリニューアル案件などを
直接受注することを考えています。

そのアプローチ手段としては電話営業を
主体としており営業担当者の2人は
自分達で電話をして、獲れたアポイントに
自分で訪問するといった形で新規営業活動
を行っています。

彼は営業担当者として毎日電話営業と
新規商談訪問を行っているのですが、
最近はその電話アポイントが上手く獲れない
といったことに課題を持っています。

電話はしているけどアポイントが獲れない・・・
会社が休みだったり、担当者がいなかったり・・・
一生懸命、架電回数を増やしているのに
なんでアポイントになる数は増えないんだ・・・？
もっとたくさん電話しないとイケないのか・・・！？

彼は今日もこのようなことを考えながら
引き続き電話営業を行っています。

しかし、アポイントが獲れない状況に
次第に疲れも見え始めてしまっています。

↓営業電話の成功率を高めるコツとは？

営業電話のコツについて記載した「営業の教科書」はこちら↓

www.islandbrain.co.jp/blog/tereapo/

(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)
