

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを
このメルマガでお伝えできればと思います。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

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>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 723 ◇◆

営業担当者にとって一度訪問した企業に対する
その後の見込み客フォローは非常に重要な要素となります。

では、そのような見込み客フォローにおいて
見込み客判定はどのように行われていますでしょうか？

営業担当者ごとで判断をしていたのでは、
正しい判断基準が持てないこともあると思います。

そこで今回の IB メルマガは、
「法人営業での顧客のランク分け方法」
についてご紹介していきたいと思います。

○ 法人営業での顧客のランク分け方法を具体的に解説

売上を伸ばすことは

全ての会社にとって避けては通れない課題だと思いますが、
いざ売上を伸ばそうとすると何から手をつけていいか
分からないということもあると思います。

原因によってもベストな解決策は異なるので一概には言えませんが、
もし営業の非効率さが原因だった場合は、
顧客のランク分けによって解決できる可能性があります。

顧客のランク分けをきっかけにリソース配分を見直し、
解決の糸口を探してみましょう。

(次週へ続く・・・)

営業の御困りごとを解決します！

↓営業に特化したノウハウをご紹介「営業の教科書」↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/customer-rank/>

■ □ —————

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)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (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>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

【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

〒542-0086 大阪市中区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320 (名古屋)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)
