

おすすめ書籍 「AIスピーカー」



amazonより
どんな企業でもすぐに売上1億円を達成できる = 「すぐイチ」の法則とは?!

全国の中小企業800社以上が絶賛! 約6年で53期となる人気の「NO.1ビジネスモデル塾」の内容をわかりやすく、ストーリー+解説にまとめて1冊にしました。

経営で悩んでいる人はもちろん、事業部やチームなどで売上で困っていたら、ぜひ読んでみてください。おとり商品、本命商品を作り、顧客をリピートさせる! 海外のビジネスモデルではなく、日本の小さな会社向けにオリジナルのビジネスモデル = 「独自の儲かる仕組み」を思いつくヒントがいっぱいです。

私も読みましたが毎月一定額の売り上げがあがる仕組みをつくりましょうとわかりやすく伝えています。うちの業種は無理だよと思っている方は必須です!

県央ポータルサイト 「CRM」の導入しました!

CRM といふとカッコいいですが「営業マンが使う顧客管理システム」です。

数年前から同時に複数の打ち合わせが進むと管理しづらいついて感じていたのですが、各人により管理方法が異なっていたことでブラックボックスになっていました。

人数が増えたので標準化したいと思い導入を決意しました。特に急ぎの方は頻度多目に訪問予定を組んだり内容によっては確認事項が増えたりと様々なパターンを想定し標準的な方法になるように調整もしたり、段階別の管理をしたりと私の中で整理できたことはプラスでした。

当社はカスタマイズできるセールスフォースを入れましたか無料タイプもあるようです。

セールスフォース <https://www.salesforce.com/jp/>
ハブスポット <https://www.hubspot.jp>

今後も活用していくのですが、カスタマイズできるので、○日間連絡や訪問していない方のリストなども出せたり、情報更新したら、上司にはチャットが自動でいくようにできたりと機能は豊富です。

導入して数ヶ月が経とうとしていますが、定着化と習慣化には悩みましたがようやく活用ができるような気がしています。

ご相談などはこちらから

様々なご相談・お見積もりなどは下記をご記入のうえお送りください。

FAX 0256-46-0797 mail: info@is1.co.jp

御社名

担当者名

お電話

メールアドレス

FAX 番号

内容

もうちょい上 編集後記

今年の雪は本当に大変でした。会社の駐車場には入れない時もありましたし、しょうがなくお休みにした日もありました。子供にはあまり関係なしのようです。写真は、3月初旬の雪解け時の写真です。

