

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先日車で走っていると1つ前にトラックが走っていました。
ベアリングメーカー様のトラックで、おそらくベアリングを
愛知県の自動車製造の工場かどこかに運んでいる
トラックだったと思われます。

ベアリングという部品はあらゆる機械という機械に
使われていながらも、普段はほとんどお目にかかることは
ありません。ベアリングという部品がなければ
私たちは現在の日常生活を送ることは不可能ですが、
普段はその存在や恩恵を意識するものではありません。

人の目に触れないところで働くベアリングという
1つの部品に対して、全精力を傾けて製造する
専門メーカーがある。日本のベアリングメーカーには
私たちが学ぶべきものがたくさんあるのではないかと
感じました。

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.co.jp

◆◇ 新規開拓物語 VOL.113 ◇◆

■印刷物の大幅な減少、新規顧客獲得が急務

今日からは名古屋市に本社を置く、ある印刷会社の
新規開拓物語です、

この会社は社員数10名。チラシ、封筒、パンフレット、

名刺など一般にある様々な印刷物の印刷を行っています。

印刷業界は、インターネットが普及し始めたころから、
厳しい業界と言われて久しい業界です。
徐々にではありますが、取り扱う印刷物の量は
減る傾向にありました。

それに加えて2年前あたりに起こった不景気に
よりさらに企業の広告予算が削られ、
取り扱う印刷物の量はさらに急勾配で減少傾向に
ありました。

「何とかしなければこの減少傾向は止まらない・・・」

もともとほぼ固定された顧客からの仕事が多く、
まだエンドユーザーというよりは代理店からの発注が
多くありました。新規顧客が増えるとしても紹介
がほとんど。しかし、その大口顧客からの発注が
減ってきては焦りも増してきます。

「間に代理店を挟んだのでは利益率がよくない。
エンドユーザーで優良な顧客が増えることが
理想的だろう。」

社長様はそう考え、自社の営業マンを集め会議を行い、
新規顧客開拓に乗り出すことにしました。

(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 052-459-1050



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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

「今ってどこか調子のいい業界ある？」

「どの業種が景気がいいかな？」

このような質問を受けることがよくありますし、
皆さまの日常でもこういったことは聞いたり聞かれたりが
あるのではないのでしょうか？

もちろん社交辞令的にこのような質問をする
場合もありますが、この問いを少し考えてみると
「景気が良い業界」にも良くない企業もあれば
「景気が悪い業界」にも良い企業があることは
すぐに気が付きます。

結局は「業界」で区切ることはあくまでも便宜上での
ことで、実際には同じ業界でも1社1社が異なるということ
だと思います。そして、最終的にはそれぞれの会社の
考え方に起因しているということになるのかなと思います。

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 → mail@islandbrain.co.jp

◆◇ 新規開拓物語 VOL.114 ◇◆

■あらゆる種類の印刷物を迅速に対応することが強み

今週もある印刷会社のお話の続きです。

インターネットの普及などによりもともと
厳しいと言われていた業界に不景気が重なりました。

この状況を打破するために、新規開拓営業に
力を入れていくことにしました。

自社の強みは、あらゆる種類の印刷を
迅速に対応できること。印刷の仕事があったら
ぜひ当社に、という売り文句で、あらゆる業界の
一般企業に対してアプローチを行っていきました。

数の大小はあるにせよ、印刷物が発生しない会社は
ありません。各企業とも話は聞いてもらい
サービスの内容は理解してくれました。

しかし、期待していたような注文がすぐに入るかというと
そうではありません。期待していたような量の
印刷物を頂くことはほとんどなく、あったとしても
小口の名刺の印刷や封筒の印刷程度の話でした。
ある程度の量の印刷物の仕事を持っている企業も
ありましたが、そういった企業は

「今付き合いのある業者がいるからね。」

「印刷だけじゃなくて他の物もやってもらっているからね。」

というのがお決まりの断り文句でした。

「なかなかうまくいかないな・・・」

そんなことを思っていると、お得意先から注文の電話が
入りました。数日以内に緊急でチラシの印刷を
してほしいという内容でした。

(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 052-459-1050



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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

サッカーワールドカップはスペインの初優勝で幕を閉じました。期間中は周りの方でも寝不足の方が増えていたような気がします。日本の健闘もあり大いに盛り上がりました。そして、先週あたりからは日本のJリーグを始め各国のリーグ戦も再開されたようです。

ワールドカップやオリンピックのようなイベントは、1つの目標であり区切りであることは間違いありませんが、それで終わりではなく実際には次が続いていきます。1つの大会にすべてを注ぎ込み燃え尽きてしまい、次のステップが踏めないということは、一選手としてはあり得るかもしれませんが、全体としてこの現象が起きることは決して好ましいことではないと思います。

特にどの分野でもマネジメントに関わる人は大きなイベントは1つの目標ではありますが、長期的視点に立って、物事は継続しているという意識も常に持ちながら仕事をしていくことも大切ではないかと思います。

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 → mail@islandbrain.co.jp

◆◇ 新規開拓物語 VOL.115 ◇◆

■自社の本当のユーザーは誰なのか？

今日もある印刷会社のお話の続きです。

あらゆる種類の印刷を迅速に対応できることを
強みとしてエンドユーザーに新規開拓営業を行いました
が、なかなか思うような成果が上がりません。

そんな時に得意先の代理店から緊急のチラシの印刷の
依頼が入りました。こういった仕事は得意ですので、
素早く段取りして納品を行いました。

「本当いつも助かります。けっこう無理な要望を
言っていると思いますけどね。御社だと何とか
していただけるので・・・。」

あらゆる種類の印刷を迅速に対応できること・・・

あらためてこの強みを考えてみると、
この強みをよく理解して頂けるのはエンドユーザーではなく
実のところ広告代理店です。

新規開拓営業を行う時に広告代理店は
除外しました。その理由は「利益率が悪いから」でした。
しかし、今回緊急対応した得意先の利益率が
悪いかというと、よくよく見ると決してそういうことでは
ありません。緊急に対応するというだけで価値を出し
利益率をキープすることは可能です。

「代理店は中間マージンがあるから利益率が悪い」
「新規顧客開拓をするならエンドユーザー」

今回の新規開拓営業は、こういった固定観念によって
ターゲットが決められたことは否めない状況でした。
固定観念を取り払い、広告代理店への営業を
やってみようと思いました。

(次週は・・・)

新規の営業ではどこまで突っ込んで聞いていいのか？
嫌がられることを恐れてコアな質問をすることができなかった、
あるソフトウェア会社の営業マンの新規開拓物語です。)



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 052-459-1050



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.co.jp

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒453-0013 名古屋市中村区亀島二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
