

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

6月1日から道路交通法が改正され、
後部座席でのシートベルトの着用が義務化されました。

改正直後は、一般道でタクシーに乗る時も、
「今月からシートベルトの着用をお願いします。」と
運転手さんに言われました。

しかし、それから2週間ほど経った昨日にタクシーに乗り
シートベルトを着けようとする、
「一般道では罰則もないから、無理に着けなくていいですよ。」
とのこと。

その時に、新しい規程やルールを定着させることは
難しいことであるということであらためて思いました。

どんなに優れた規程やルールであっても、もうすでに
定着しているものを変えていく時には、長い年月をかけて
段階的に粘り強く変えていくことも時には必要であると
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
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.9 ◆◆

■新しい取引先を獲得できた意外な理由とは・・・？

今日からはある食品メーカーの新規開拓物語です。

この会社の社長様は3代目で、社長職を引き継いで3年目になります。社長となる前は8年間、先代社長のもとで働いており、様々な業務を経験した後に現職の社長となりました。

ここ十数年は特定の取引先からの安定した受注があり、取引先を増やすという活動は積極的には行っていませんでした。しかし、ここ数年の間に、得意先だったうちの数社が倒産もしくは取引規模の縮小があり売上の減少が続いていました。

そこで、新規の取引先を増やしたいと考えていた時に私たちとご縁があり、新規開拓の支援をさせていただくこととなりました。

この会社は、昨今の健康ブームに合わせた商品もいち早く開発し、商品のラインアップも豊富です。また、原材料を全て国産でまかなっているため安心、安全な食品としても定評がありました。

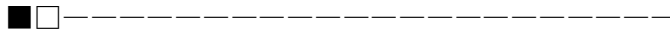
ターゲットをある程度規模のある飲食店や食品卸会社に絞り、新規開拓営業を開始しました。

プロジェクト開始から3ヶ月が経過した時に、新しい取引先として4社獲得できたところをご報告をいただきました。

私たちとしても、もともと商品力のあった会社なので、新しい取引先が増えること自体はそれほど不思議ではないとは思っていました。新しい取引先が増える理由も、その商品力や安心・安全な食品というものが決め手になると考えていました。

そう思いながら、新しい取引先が獲得できた理由を聞くと、社長様からは意外な答えが返ってきました。

(次週へ続く・・・)



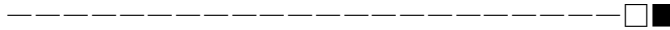
BtoB の新規開拓のご相談は下記までご連絡下さい。

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一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050
