

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である

「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。

下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

少し前になりますが、日本経済新聞社の

インターネットでのサービス形態が変わり、電子版という
有料サービスが本格的に稼働をしたようです。

「新聞は紙」という従来の常識に立ち向かうというような
形でしょうか。

人は何かに価値を感じるとお金を払うと思いますが、
インターネットのサービスを利用する時の価値基準も
変化をしていると感じます。

インターネットの情報や機能は無料で運営側は
広告収入で収益をあげる、あるいは情報や機能
そのものに価値を置き、それに対して課金する。
いくつかのタイプの料金形態がありますが、そのサイトが
繁栄するかどうかは、人が何に価値を感じるかという
普遍的なことを守っているかどうかによることは変わり
はないのだと思います。

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 → mail@islandbrain.co.jp

■相手にテーマがあれば提案はできるが・・・

今週もある機械設計業のお話の続きです。

今までは主に商社から持ち込まれる相談案件に対して提案や設計開発を行ってきましたが、現在のような景気となってからは仕事量が減ってしまい、商社に頼らず自らエンドユーザーの開拓を行うことに決めました。

今までの案件も、商社が間に入るとはいえ実際にエンドユーザーと直接やり取りをしてきた経験があるので、顧客の獲得は可能であると考えていました。

まずは、心当たりのある会社に数社訪問して何か仕事ができる案件がないかどうかを聞いていくことにしました。

「今、機械や設備の設計で何かテーマになっていることはありますか？」

「今はないねえ〜。こういう時期だし、予算がなかなか取れないんですよ。」

「今、生産現場で困っているようなことはありますか？」

「まあ、あるにはあるけど・・・。」

「それはいつまでに解決をしようと考えていますか？」

「いや、まだどうやって解決するかまでは決まってないんですよ。その前段階の話ですね・・・。」

他にも数件訪問をしましたが、どの会社も同じような反応でした。

過去の経験値から、どのような難しいテーマが来ても解決策が提示できる自信はありましたが、

提案をできるテーマがなければどうしようもない状態でした。

確かに、今までは無茶な要望があったり、技術的に
詰められていない案件が多かったりしたかもしれませんが、
テーマが与えられていた状態ではありました。そのテーマが
なければ提案ができない、相手がテーマを持って
いなければ、テーマを作り出さないといけない・・・

新規顧客の開拓に取り組んでまだ数件しか
訪問していませんが、いきなり高い壁に当たって
しまいました。

(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
