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/library/
ＩＤ：shinkikaitaku
パスワード：1050

先日あるマラソン大会に顔を出す機会が
ありました。スタートとゴール地点のある
競技場は数百メートルのコースがあるだけで
大半は競技場の外を走ることになります。

競技場で見ている人にとっては、選手は
競技場内の数百メートルしか走っている姿は
見えません。よっぽどの有名なレースでもない限り
テレビやビジョンで競技場外を走っている姿は
映し出されません。

しかし、その誰も見ていない競技場外を
走っている時に差が付くことになります。
これと似ていることは普段の生活の中でも
とても多くあると感じました。

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.com

◆◇　新規開拓物語　VOL.221　◇◆

■自分達がお客様に何ができるのか

今週もあるソフトウェア会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼はこの会社で営業担当として自社開発の
販売や会計のパッケージソフトの販売を行って
います。そして、競合商品が多いこの分野に
おいて、プレゼンテーションの場では
どうしても競合製品の欠点を指摘することも
多くなっていました。

しかし、競合製品の欠点を指摘したところで、
競合とのコンペにいつも勝つわけでは
ありません。

自社製品と競合他社の製品は一長一短であり、
競合他社も同じように自社の製品の欠点を
指摘してきます。彼自身も一長一短があることは
分かっていますし、そのような中で競合他社を
強く意識したプレゼンテーションをすることに
違和感を持っていました。

「競合製品のことを強調しても
受注が取れるかどうか分からないのであれば、
自分達ができることを伝えることに集中して
プレゼンをしていきたい・・・」

結果はどうなるかは分からないですが、
彼の中で、次のプレゼンテーションが
気持ちよくできるイメージが沸いてきました。

（次週は・・・

新規がうまくいくのは営業がうまいから・・・？

同業者がなぜ新規がうまくいくのか不思議だった
ある建築塗装業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.com

【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

――――――――――――――――――――――――――――――――――――