

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

先日、今年の紅白歌合戦の司会と出場歌手が
発表になりました。毎年この時期の恒例行事です。

このニュースを聞いて、やはり「１番」のすごさを
あらためて実感しました。

日本で歌番組というと、「紅白歌合戦」と答える人の
割合は多いのではないかと思います。新人歌手は
紅白に出ることが目標だと今でも言いますし、紅白出場
何回というのがその歌手の１つのステータスにもなる。
大晦日の夜の他局の番組は「紅白の裏番組」と言われる。

どの業界でも、やはり「１番」は強いですね。

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.32

■先に進まない原因を分析すると、次の打つ手が見える

今日はある広告会社の営業マンのお話の続きです。

新規で訪問した5件のうち4件が商談を先に進めることができず、彼はその原因を「ニーズが無かった」と考えていました。

これを聞いた社長様は、

「それって、4社とも本当にニーズは無いのかな？
確かにニーズ無しというのは原因としてはあると思う。
それは、つまりは広告を必要としていないということだよね。
でも、広告を必要としていない人ってそんなにいるのかな？

例えば、この4社が先に進まない原因を、

広告のニーズが無い
お金が無い
会社・営業マンに信頼が無い
広告が信じられない

に分けられるとしたら、それぞれどうなるかな？」

「A社はやはり広告のニーズが無いと思います。
B社は、現在はお金をかけてまで広告は出さないと
言っていたので、ニーズ無しというよりはお金がないと
言えるかもしれません。

C社とD社は他社で広告を出しているので、会社や
私自身に信頼が無いために話を前に進められないと
いうことは考えられます。」

「なるほどね。まあ原因が何にせよ買わないと決めている
人を買わせることはとても難しい。先に進まない原因を
細かくする理由の1つは、次に打つ手を明確に
決めることができるということだね。

お金が無いという原因であれば、値下げをすれば
売れるのか、キャンペーンを行えばよいか。
会社や営業マンに信頼が無いのであれば、
信頼をつけるために、新聞や雑誌に取り上げてもらえる
ようお願いをすることもできる。

先に進まない原因を細かく分けるとこのような議論が
できるけど、すべて「ニーズ無し」でかたづけてしまうと
次に打つ手が見えなくなっちゃうね。」

彼は次の面談から、先に進まない商談でも集中して
取り組み、先に進まない本当の原因を探るように
なりました。そして、広告を出すということについて
「ニーズが無い」という人はほとんどいないことに
気がつきました。

(次週は・・・)

プレゼンはどのように行えば良いか。
相手の性質に合わせてプレゼンの内容を変えて成功した
あるWeb制作会社の新規開拓物語です。)

■ □ _____

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