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

今週日本がサッカーワールドカップの本大会への
出場を決めました。これで初出場から４大会連続の
出場となります。

初出場を決めた試合は今でもよく放送されますが、
サッカーが好きな方は、夜中にその試合を
生放送で見ていた方も多いのではないでしょうか。
出場が決まった時は、夜にも関わらず大きな声を
あげて喜んだことを覚えています。

しかし、今回の出場決定はそれと同じことが起きたにも
関わらず、当時ほどは大きく取り上げられることは
ありません。出場が当たり前になっている感じさえ受けます。

その時は新しいことでも、すぐに人は慣れて当たり前に
なってしまう。これは、スポーツだけでなくどのようなことでも
同じことではないかと思います。常に高くなる要望や期待に
応えて行く事は本当に大変なことですね。

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.59　◇◆

■ほぼ受注確定の案件がなくなった理由は？

今日はあるソフトウェア開発会社の営業担当者の
お話の続きです。

ソフトウェア開発の新規案件が受注できる
予定でしたが、その直前で開発見送りの回答が
返ってきてしまいました。

こういったことはないわけではないので、
本人も残念には思いましたが、相手の事情もあること
ですし、仕方のないことではないかと思いました。
この件をそのまま社長様に報告しました。

彼は社長様から、受注になりそうというところから
最終的に白紙になるまでの経緯を質問されたので、
それに対して答えていきました。そして、それに
答えていくうちに、今回の件が決して「仕方のないこと」では
ないような気がしてきました。

彼を含めて営業担当者は３名おり、年間や毎月の
売上目標というものがそれぞれあるのですが、
その売上目標数字の取り扱い方は決して
明確なものではありませんでした。

彼の中では、この会社から「提案をいただいた内容で
やる方向で話を進めたい。」と言われたときに、
売上としてカウントをしていました。営業会議でも
受注案件として報告をしていました。

その月の営業の売上数字としてもカウントをしており、
比較的大型の案件であったことから、その月の
目標数字は達成されたと思っていました。

（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