

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

とあるテレビ番組で海外の世界的に有名な
レストランで働くシェフの皆さまの特集をしていました。
世界的権威の料理長がいて、そこで何十人もの
弟子の料理人が働いています。ある1人の弟子の料理人が
その年の新作料理を考えて、料理長にプレゼンをするという
場面が取材されていました。

その料理人は世界中から食材を吟味選定し、
日夜試行錯誤をして調理法や味付けなどを調整し、
今までに無いような食材の組み合わせを編み出し、
何度も何度も試食をして、盛り付けや飾り付けも
考えて、新作料理試食会で料理長にプレゼンをしました。

その料理を試食した料理長の評価は、
「単純に料理がおいしくない、やり直し」の一言だけでした。
物事をとても複雑に考えて、あらゆる多くのものが
関連しているように見えても、実際の問題は
とてもシンプルである、ということの好例だと思いました。

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.406 ◇◆

■アウトソーシングで成果を出す方法とは・・・？

今週もある広告制作会社のお話の続きです。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

「広告制作ってどうやったら成功させることができるんですか？」

懇意にしているお客様からこのような質問を頂きました。それに対して、

「やはり丸投げはダメですね。一緒に考えていこうという姿勢の会社様が成功しやすいですね。広告制作会社に依頼をしたからと言って、それでもうOKだと思っている人が結構いるんですよ。」

やはりその会社のことはその会社の人が一番知っていて、その話の中に制作会社が成果を出すためのヒントがいっぱいあるんですよ。」

彼らはそう答えました。

そして、彼らはそう答えたあとに、「あっ」と思いました。いま自分たちが依頼をしている営業のアウトソーシングでは、まさしく今自分たちが説明をした効果の出ない方法を行っている、ということに気づきました。

確かに相手は営業分野ということでは専門家かもしれない。しかし、その彼らでも自分たちの会社のことは自分たち以上に知っているはずがない。それであれば相手が成果を出しやすいよう、自分たちが持っているものや考えていることを、もっと発信しなければいけないし、自分たちも一緒に考えるという姿勢が必要である。

彼らは依頼先に連絡をして、早々に打ち合わせをお願いすることにしました。

↓ 広告制作業の成功事例はこちら ↓

http://www.islandbrain.co.jp/result/works_21.html

(次週は・・・

忙しくなったから営業をストップしなければいけない・・・
繁忙期になると営業活動を止めなければいけなかった、
ある空調工事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 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (大阪)



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

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 18F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
