

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

GW はどのように過ごされましたか？
休日を有効活用する、というのは言葉で言うのは簡単ですが
実はけっこう難しいものですね。

今週は GW 明けで忙しくされる方が
多いようです。体調管理にはくれぐれも気をつけて下さい。

新規開拓にはドラマあり。
今週からの新規開拓物語はあるソフトウェア会社の
お話しです。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.3

■話しができるきっかけが重要だからね

今日からは、あるソフトウェア会社のお話しです。

この会社は社員数 15 名。
社長様、営業の責任者様、事務の方 1 名を除いて
他の方々はソフトウェアの技術者です。

仕事の獲得やお客様とのやりとりは基本的に
社長様と営業の責任者様の 2 人で行っています。

現在の人数規模で会社運営を行っていくならば

仕事量には困らない状態でしたが、
社長様には会社を伸ばしていきたいという気持ちが
強くありました。

しかし、現状の仕事量では新規開拓を行う時間が
取れない状態でした。そんな時に弊社に新規開拓の
仕事の依頼をいただきました。

社長様からはこんな言葉をいただきました。

「ソフトウェア開発、特に企業の基幹システムの開発は
新規で行ってもすぐに受注できるものではないです。
でも、その最初のきっかけが1年後、2年後の受注に
つながるし、それがなければ未来の受注をすることはない。
そのきっかけ作りの部分をお願いしたいです。」

こうして私たちでこの会社の新規開拓を
請け負うこととなりました。

得意としている商品を教えてもらい、ターゲット選定を行って
アポイント獲得を行います。

そして、プロジェクトを開始して3ヶ月が経ったある日
社長様から思いもかけない連絡が入りました。

「私もびっくりしているのですが、
1,000万円を超える案件を受注できそうです。」

その裏側では何が起こっていたのでしょうか？

(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