

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

5月11日(日)は母の日でした。
年齢を重ねるにつれて母親のありがたみが
少しずつですが分かってきたような気がしています。

母の日というのは、年に1度母親に普段思っているも
なかなか言えない感謝の言葉を言えるきっかけを
与えてくれる素晴らしい日ですね。

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.4

■ 思いもかけない受注、その裏側で起きていたこととは？

今日は、思いもかけない受注を獲得したという
あるソフトウェア会社のお話の続きです。

社長様から1,000万円を超えるの案件を受注したという
連絡をいただいた時に、どのような経緯で受注に至ったのかを
聞きました。

社長様の営業スタンスとして、ソフトウェア開発は
新規で訪問してもすぐに受注できるものではないので、
面談の目的として、とにかく次の面談につなげるように
することを心がけていました。

アポイントを取り、初回の面談に行った時も、

会社や商品の紹介は簡単に済ませ、あとは担当者のシステム開発に対する考え方ややりたいことを聞いたり、時には担当者の分からない専門的な知識を教えたりして終始その関係作りに取り組み、初回の面談は終了しました。

社長様としては、3ヶ月に1度くらいのペースで定期的に提案をしていけば形になるかもしれないと思っていた時に、この会社から電話がありました。

「具体的に話しを進めたいのですが・・・」

実は、この面談相手の会社は、直前に既存のソフトウェア会社とトラブルがあり、取引の継続が難しい状態に陥っていました。また、面談相手の担当者も本来は別の部署で働いていましたが、社内の人事事情により、システム開発の担当となったばかりでした。

そのような社内事情があることは初回の面談では言いませんでしたが、そのような不安を抱えている中、社長様の売り込まない営業スタンスに信頼を持てたそうです。

「他に2社競合がいるのですが、その2社とも弊社の社内事情を知ってからは、営業マンの目の色が変わり、売り込みが強くなりました。あなたは、この前の面談の様子から仮に私たちの社内事情を知ったとしても、急に売り込みを始めたりはしないだろうと思いました。」

売り込む力やクロージングをする力は大切ですが、逆に売り込まないことがクロージングにつながることもある。このお話しは後者の好例ですが、場面に応じてどちらも使い分けられるようになりたいですね。

(次週は・・・

入社から半年・・・

まったく売上があげることができず退職も考えていた、
ある求人広告の新人営業マン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