

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先日いわゆる「名ばかり管理職」のニュースが大きく
報道されました。

確かに、実際には残業代を支払うべき人に支払わないという
ことは良くないことなのだと思います。しかし、原材料の
高騰や競合他社との価格競争の中、コストを下げなければ
いけないという企業の至上命題があります。

また、そういう社内体制のもとで生み出されるサービスに対して
満足をしていただけるお客様もいます。社内体制を変えれば、
今の顧客満足は得られなくなるかもしれない。

こういったことを考えていると、簡単には解決できない課題だと
思いますが、いずれにしても企業は決められたルールの中で
顧客満足を得て利益を出していかなければいけません。
それができるように日々努力をしていくしかないですね。

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.8

■お客様が本当に欲しいものとは・・・？

今日は、10年間勤めたプロダクションから独立し、
映像制作を専門で行う会社を設立した社長様の
お話しの続きです。

設立から半年、その日の営業でも受注には至りませんでした。

「個人的には映像は作ってみたいけど、会社がOKを出さないと思うよ。」

今日の相手の担当者の断り文句です。
今までこのような断り文句は何度も聞かされました。

そしてその日の夜に、会社を設立してから半年間の営業を振り返っていると、あることに気付きました。

それは

「今まで会った人で、映像が欲しい人なんていなかった。」

ということでした。

「新商品の売上を上げたい」
「お店のことをもっと多くの人に知ってもらいたい」
「会社のイメージをもっと良くしたい」

ということは思っている、「映像を作りたい」とは思っていないということに気付いたのです。

その後、社長様の営業スタイルは変わりました。

新商品を売り出していきたいという担当者に対して、
今までは映像制作を全面に出していた提案内容を、
徹底して「新商品の売上を上げる」という切り口で
提案を行いました。その中で、自分が苦手な部分があれば、
知り合いの会社に提案内容の作成を手伝ってもらいました。

そして、自分の思いが詰まった映像制作はオプション程度に
抑えて提案を行っていました。そして、映像制作について
熱く語ることもやめ、その思いは内に秘めて提案を行いました。

映像制作へのこだわりと熱い思いを一旦内に秘めて
相手のやりたいことの実現に注力した結果、
提案が受け入れられる件数が増え、結果として
映像制作のチャンスが増えていきました。

受注した映像制作の仕事には、どんなに小さな仕事で
あっても全力で取り組みました。そして、少しずつ
映像制作の重要性と価値をクライアント企業も
学んでいきました。

社長様は

「当時に比べると、現在は ” 映像を作りたい ” という
ニーズが少しずつ出てきた。映像制作の価値が市場に
認められてきた証拠だとは思いますが、まだまだこれからの
市場ですね。」

とおっしゃっていました。

(次週は・・・

新しい取引先は意外な会社・・・
新規開拓営業に初めて挑戦した
ある食品メーカー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