

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

突然ですが、通常 「5W」 という、

「いつ？ どこで？ 誰が？ なぜ？ 何を？」となりますが、

特に製造業の世界では 「5つのWHY」 つまり、

「なぜ？ なぜ？ なぜ？ なぜ？ なぜ？」とよく言われます。

いかに「なぜ？」が大切かを表している言葉だと思います。

普段当たり前であると思っていることが、

「なぜ？」を考えることによって当たり前でないことが分かる。

当たり前であると思われる今の形に決まるまでに、

多くの人が考え、悩み、議論を重ねて来たものがほとんど

ではないでしょうか。

当たり前であると思われることに「なぜ？」と切り込む

ことにより、新しいものが生み出されることもある。

普段から「なぜ？」を問う習慣をつけて、新しいものを

生み出すチャンスを掴めるようにしていきたいですね。

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.10

■買って欲しい人には 「買って欲しい」 と伝える

今日は、新規開拓営業を開始してから3ヶ月で

4社の取引先を獲得することができたという、

ある食品メーカーのお話の続きです。

私たちが、新しい取引先を獲得できた理由を聞くと、
商品力や安全性でもない、意外な答えが返ってきました。

「確かにうちの商品力に原因はあると思うよ。
そこには実際に力を入れてきているからね。

でも、今回の取引先が増えた一番の要因は、
「買って欲しいです。」 ってちゃんと言ったことだね。」

実は、今回増えた取引先の4社のうち3社は、社長様は
以前から会社名も知っており、中には過去に少しだけ取引が
あった会社もあるとのこと。もちろんこの3社と取引が
できるならば取引したいとは思ってはいましたが、特に理由も
なく営業活動は行わなかったし、連絡も取っていなかった
とのことでした。

今回、様々な事情から営業活動に力を入れることとなり、
この3社にも訪問することとなりました。
営業目的の訪問なので、当然商品の説明や
内容や条件が良ければ買って欲しいという意思表示をします。

この3社からの回答は、

「御社の商品は以前から気になっていたので、今回
言ってきてくれて丁度良かったです。」

「過去に取引もあったので、今後とも宜しくお願いします。」

ということで、取引開始にあたってほとんど障害はなかったとの
ことでした。

社長様はこうおっしゃっていました。

「もちろんいつまでもこういったことは続かないと思うけど、
買って欲しいと言わないことによって、随分売上を損している
ことに気付いたよ。」

(次週は・・・

なぜ新しい取引先を受け入れるのか？

新規開拓には売り手もあれば買い手もあり。

次週は買い手側から見た新規開拓物語です。)

■ □

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