

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である

「新規開拓通信」が弊社HPからダウンロードできます。

下記URLとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

新聞の記事で、大手ベアリングメーカーが

新興国への営業強化のため拠点を拡充するというものがありました。

普段私たちはベアリングというものをほとんど

目にすることはありませんが、世の中の機械という機械に必ずといいほど使われている最重要部品の1つです。

興味深いと思うことは、今回の拡張は新興国で使われる建設機械や産業用機械の需要増に伴うベアリングの需要に対応するためという点でした。

ある業界からの需要がなくなっても、それに変わる業界からの需要が新しくある。あるいはある地域の需要が減っても、新興市場からの需要がある。こういった製品はそうは多くないと思うとともに、ベアリングという1つの部品を追求し特化して事業を行っている会社ならではのことでないかと思います。

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.co.jp

■自ら切り込みテーマを作り出した結果は・・・？

本日もある機械設計業のお話の続きです。

既存の商社からの案件が減少し、自ら新規顧客の獲得に乗り出しました。しかし、訪問した先は問題は抱えながらも具体化したテーマがあるわけではなく提案段階まで進むことができませんでした。

社長様はこのような結果を受けて、あらためて商社の機能を理解しました。今までは無理なテーマを投げられてそれに対して不満を持っていましたが、そのテーマを作り出すことがエンドユーザーの開拓のポイントだということを実感しました。

これは想像するだけでも大変な仕事です。しかし、これをやらなければ現状は脱却できない・・・社長様はテーマを自ら積極的に作っていくという領域に挑戦をしていこうと思いました。

その次に訪問したある製造業の企業も、具体的なテーマは持っていませんでした。しかし、今までの反省を活かし、現在困っている点について積極的に提案をさせて欲しいと切り込みました。そうすると、予算がつくかどうかは分からないが、自動化をしたい作業があるとのことで、その提案をさせて頂くという話になりました。

その課題を宿題として持ち帰り、解決の方法を考えました。しかし、考えれば考えるほど難しいテーマであることが分かってきました。自ら切り込み提案はすると伝えてしまっているため、どうしようと思っているとそのテーマと似たような実施事例を持つ知り合いの企業があることを思い出しました。

「こういった内容の案件があるかもしれないんだけど、
できそうかな？」

電話で問い合わせると、おそらくできるだろうということで、
その会社と共同で提案をすることになりました。

そして、社長様はこの時点で1つ気づいたことがありました。
それは、自分が今やったことは今まで付き合っていた
商社と同じだということでした。

(次週は・・・

自社の本当の仕事は何か？
市場のブームに合わせて新商品の営業に力を入れた、
ある設備工事会社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
