

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

1つのことに特化したほうがよいという人と、複数の柱を持ったほうがよいという人がいます。これはどちらが正しいのでしょうか？

1つのことに資源を集中して特化しなければ市場で優位性を出せないではないか、いやいやその1つのことが成り立たなくなった時に一気に不安定になってしまうではないか。

おそらく最初の質問に対する答えは、

「どちらも正しい」ということになるのかなと思います。

その時々状況によって変わる、ということなのだと思います。

このように、二者択一でどちらが正しいのかと議論をしていることは結構あるのかなと思います。

こういったときは、往々にして第3の選択肢が存在するということも多いのではないのでしょうか。

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

■新規の商談からの契約率は50%・・・

今週からは、愛知県に本社を置く
ある空調設備販売会社の新規開拓物語です。

この会社は社員数6名。主な業務としては
中小規模の法人や一般の方に対して、
各種のエアコン販売やメンテナンスなどを行っています。

もともとは懇意にしている建設会社や管理会社があり、
その会社からの仕事かなりのボリュームがあります。
なので、自ら新しい顧客を獲得することについては
それほど力を入れているわけではありませんでした。

それでもホームページくらいはしっかりと作っておこうという
ことで、ある程度の費用をかけて作りました。
そこからは月に数件、エアコンの修理の依頼や
買い替えの問い合わせがありました。

その問い合わせに訪問をしてみると、かなりの確率で
何かしらの仕事に結びつきました。後から数えてみると
約50%の確率で実際の仕事に結びついていました。
その中には、今後も継続して取引をして頂けるような
企業もありました。

「自ら直接のお客様を獲得しにいった、これくらいの
確率で仕事が獲得できるのなら申し分ない。」

今までは特に意識してやってきませんでしたが、
積極的に営業をしてもいいのではないか・・・？と
思い始めました。

(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