

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

インターネットの記事で、日本企業のクラウドの利用率が
アメリカ企業に比べて大幅に少ないというものがありました。

日本はIT技術の活用や普及が、他国に比べて
遅れているとよく言われます。

決して喜ばしいこととは思いませんが、この原因は
何なのでしょう？専門家ではない私たちは
実際の原因はよく分かりません。

1つ気をつけないといけないなと感じたことは、
インターネットの発達や中国などの発展に対して、
「日本は日本のよさがある」「日本はまだ各国から
憧れられる存在である」として、まだまだ大丈夫であると
結論付けることも多いと思います。もちろん自らの強みを
認識することは大切ですが、その強みは伸ばし活かさな
ければいけませんし、外部の変化に疎ければ丸ごと
飲み込まれかねません。しっかりとかつ適度な危機感も持って
こういった問題を考えることも大切であると感じました。

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

■同じ新規開拓でも、なぜ受注にならないのか・・・

今週も空調設備販売会社のお話の続きです。

ホームページの問い合わせなどから新規の訪問をすることがあり、そこからの受注率は50%程度ありました。その結果を受けて、積極的に新規開拓を行うことにしました。

電話や飛び込み訪問を活用し、新規の見込み客とのアポイントの設定を行いました。そしてアポイントが獲得できた会社に訪問し、いつもと同じように新規の営業を行いました。

しかし、今までの新規の訪問とは違い、受注がまったくあがりませんでした。そしてその理由は簡単なものでした。訪問した会社は、「今はエアコンの修理や買替の予定がない」からでした。

また、「最近修理したばかり」という会社もありました。もちろん、その会社も受注にはなりません。まったく手ごたえのないアポイントが続きました。

しかし、よくよく考えてみると、この結果は当然と言えば当然のことでした。エアコンや空調機器の修理や買替は、計画的に行う企業はごく一部で、大半は故障をしたときになって初めて業者を呼んで修理をします。そして、故障したらすぐに直ってくれなければ困るので最低でも数日以内には直します。修理をしてもどうしてもなければ買替をするかもしれません。

この場合、修理や買替の需要がある期間は、最長でも数日間です。数ある企業の中から、

この数日間に該当する企業を少ない人数で見つけ出すのは至難の業です。

「何でこんな単純なことに気づかなかったのだろう・・・」

社長様はそんなことを思いながら、
どうしようかと考えました。

(次週へ続く・・・)

■□-----

営業代行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二丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050
