

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

今週はとても暑いですね。皆さまは体調など

崩していないでしょうか。暑いことは何ともならないですが、

何とか頑張ってほしいですね。

暑さを何とかすると言えばクールビズの季節ですが、

特に外回りの営業をされる方にとってみると、何とも悩ましい

習慣です。公官庁はクールビズで統一されていますが

一般企業は決してそうでもなく、そもそも営業がネクタイを

外して行っているのだろうか・・・何という考えもよぎります。

でも、暑くなければ暑くないで不具合も多いことですし、

自然に従って仕事をするしかないですね。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.112 ◇◆

■ニーズを掘り起こすとは、ないものを作り出すことではない

今日もある広告代理店の営業マンの

お話の続きです。

営業をしてもなかなか提案までもっていけない。
彼はその原因を自分のコミュニケーション力不足であると
考えていました。

しかし、あるクライアントから言われたこと、

「ないものはない。そこをいくら膨らませようと思っても
何も出ない。」

という言葉に、彼は考えてしまいました。

確かに自分のコミュニケーション能力は完璧である
はずはない。しかし、ニーズを掘り起こすと言っても、
完全に「ない」状態から作り出すということは、
やはりできないのではないか？

明確に「ニーズがある」ということであれば分かりやすいが、
今はそういった人は本当に少ない。しかし、
「ニーズがない」という人にも、本当に「ない」人と、
「価格面が何とかなれば考えてもいい」あるいは
「効果が出るのならやってもいい」と心の中では思っている
人とは、やはり違うのではないか。

後者はコミュニケーション力を磨くことで
提案につなげられるかもしれない。しかし、前者は
何をどうしても難しいのではないか？そして、
自分が今まで話している人は、前者のパターンが
多いような気もしてくる。そうなるとその人と話していることは
ほぼ無駄に近いということになってしまう。

でも、同じように「ニーズがない」と言う人を、前者なのか
後者なのかというのはどうやって見分けるのだろうか・・・？

新たに沸いた疑問は営業部長に相談をしようと

思いながらも、少しだけ気が楽になったような気もしました。

(次週は・・・)

自社の本当のユーザーは誰なのか？
売上の減少から新規顧客開拓に乗り出した
ある印刷会社の新規開拓物語です。)

■□-----

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
