

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

サッカーワールドカップはスペインの初優勝で幕を
閉じました。期間中は周りの方でも寝不足の方が
増えていたような気がします。日本の健闘もあり大いに
盛り上がりました。そして、先週あたりからは日本の
Ｊリーグを始め各国のリーグ戦も再開されたようです。

ワールドカップやオリンピックのようなイベントは、
１つの目標であり区切りであることは間違いありませんが、
それで終わりではなく実際には次が続いていきます。
１つの大会にすべてを注ぎ込み燃え尽きてしまい、
次のステップが踏めないということは、一選手としては
あり得るかもしれませんが、全体としてこの現象が
起きることは決して好ましいことではないと思います。

特にどの分野でもマネジメントに関わる人は
大きなイベントは１つの目標ではありますが、長期的視点に
立って、物事は継続しているという意識も常に持ちながら
仕事をしていくことも大切ではないかと思います。

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

■ 自社の本当のユーザーは誰なのか？

今日もある印刷会社のお話の続きです。

あらゆる種類の印刷を迅速に対応できることを
強みとしてエンドユーザーに新規開拓営業を行いましたが、
なかなか思うような成果があがりません。

そんな時に得意先の代理店から緊急のチラシの印刷の
依頼が入りました。こういった仕事は得意ですので、
素早く段取りして納品を行いました。

「本当いつも助かります。けっこう無理な要望を
言っていると思いますけどね。御社だと何とか
していただけるので・・・。」

あらゆる種類の印刷を迅速に対応できること・・・

あらためてこの強みを考えてみると、
この強みをよく理解して頂けるのはエンドユーザーではなく
実のところ広告代理店です。

新規開拓営業を行う時に広告代理店は
除外しました。その理由は「利益率が悪いから」でした。
しかし、今回緊急対応した得意先の利益率が
悪いかというと、よくよく見ると決してそういうことでは
ありません。緊急に対応するということで価値を出し
利益率をキープすることは可能です。

「代理店は中間マージンがあるから利益率が悪い」
「新規顧客開拓をするならエンドユーザー」

今回の新規開拓営業は、こういった固定観念によって

ターゲットが決められたことは否めない状況でした。
固定観念を取り払い、広告代理店への営業を
やってみようと思いました。

(次週は・・・

新規の営業ではどこまで突っ込んで聞いていいのか？
嫌がられることを恐れてコアな質問をすることができなかった、
あるソフトウェア会社の営業マン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