

こんにちは。  
株式会社アイランド・ブレインです。

弊社では、このたび愛知県様から  
「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」を  
受託いたしました。

本日からWebサイトをオープンしました。  
詳細はこちらからご覧ください↓  
<http://www.islandbrain.com/>

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](mailto:mail@islandbrain.co.jp)

## 新規開拓物語 VOL.116

### ■ソフトウェア開発の新規営業は難しいが・・・

今週からは、名古屋市に本社を置く  
あるソフトウェア会社の営業マンの新規開拓物語です。

この会社は社員数約20名の会社です。  
業務系のソフトウェアの開発を中心に行い、  
クライアントの業種も多岐に渡ります。

彼は新規と既存の両方の営業を担当していました。

ソフトウェアの営業は難しいことで知られて  
います。ソフトウェアという形のないものを営業しなければ  
ならず、なおかつ数百万円、数千万円という単位の  
金額になることも多くあります。

案件の発生から結実まで数ヶ月から数年かかることも一般的で、計画的で息の長い営業をしなければなりません。

また、特に基幹システムやそれに近いシステムを構築する場合は、クライアント企業の業務内容やその内情をよく理解し開発を行うことが強く求められます。

彼は既存ユーザーからの受注はそこそこの件数がありましたが、特に新規顧客の獲得を苦手としていました。新規の見込み先から提案する案件を頂き提案をしますが、なかなか思うように決まりません。

ソフトウェア開発のしかも新規営業ですので、難しいの一言で片付けてしまえばそれまでですが、それでは進歩がない。何とか受注ができないものかと考えていました。

( 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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

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

TEL 052-459-1050