

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。
詳細はこちらからご覧ください↓
<http://www.islandbrain.com/>

新聞やインターネットの記事で、次世代携帯電話放送に
ついての記事を見ることがあります。月額数百円で
配信されるコンテンツや番組を見ることができるという
サービスです。

数年前からこのようなサービスはありましたが、
価格が高いという問題でほとんど普及はしていないようです。
しかし、近年の低価格化により、現在は100万人
以上の人が会員となっています。

しかし、事業が成り立つためにはさらにあと数百万人の
会員が必要とのことで、家に帰ってスイッチをつければ
無料で勝手に流れてくる（NHKは別ですが・・・）ものを
いかに独自の番組があるとはいえ、お金を払って
携帯電話で積極的に見る、という人があとどれだけ
いるのか。携帯電話会社の戦いはまだまだ続きそうです。

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

■その会社の核心情報を聞いてもいいのだろうか？

今週もあるソフトウェア会社の営業マンのお話の続きです。

彼は新規の取引先の開拓を苦手としていました。
提案やコンペになってもなかなか受注ができません。

ある日、ある商社から提案をさせてもらえいるという
案件を頂き、それに対しての提案書を作っていました。
彼の先輩も彼が新規営業を苦手としていることは
知っていたので、今回はうまくいくようにと提案書作成の
手伝いをすることにしました。

「この会社では、商品ごとに顧客情報が
分かれてしまっていて、その統合をしたいという課題が
あります。また、各営業マンがそれぞれ個々に見積もりなどを
作成しているので、それを統合して営業を管理したいという
ニーズもあります。それに対して、うちの会社の
販売管理ソフトをカスタマイズすれば使えると思うので、
その提案にしようと思います。」

「なるほどね。予算はどれくらい？」

「たぶん、300万円くらいはいけると思います。」

「そうなんだ。他の会社からは提案は出ているの？」

「出ていると思います。既存の業者ももちろん
いますからね。中堅のITベンダーも出入りをしている
みたいです。」

「この会社って、売上とか利益ってどれくらいあるの？」

「それは正確には分かりません。非上場なので
ホームページを見ても分かりませんでした。
リサーチ会社のデータを見ると、一応利益は出ている

ようでした。でも、この時代でやっぱり厳しいとは
言っていました。」

「いま聞いたことが分からないで、どうやって提案するの？」

「・・・・・・・・」

彼は止まってしまいました。
彼は、今先輩から聞かれたことを相手に聞いては
いませんでした。

「まだ取引もしていない中で、こんなことを聞いたら
相手に失礼なのではないか？」

彼にはその思いが強くありました。

(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