

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を見ていると、企業業績が
回復した、黒字転換したなどの記事が目立ちます。
また、それとともに多いのkが今期の後半からの
見通しは分からないというものです。

中国をはじめとする国々の消費がどこまであるのか、
生産拠点の海外異説や為替の問題など
不安要素も多いからなのかもしれません。

広い目で見れば、どのような経済状況になっても
価値あるものが残り価値のないものがなくなります。
どれだけの価値を商品・サービスにつけられるか、
経済状況によらない永遠のテーマですね。

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.118

■ 有益な提案のためには聞かなければいけない

今日もあるソフトウェア会社の営業マンの

お話の続きです。

彼は新規顧客の獲得を苦手としていましたが、
その原因は、提案に必要な相手のコアな情報を
聞き出せていないからではないかという指摘を受けました。

相手の売上や利益、予算や競合他社からどのような
提案が出ているかなどということを、彼はむしろ
聞いては失礼にあたってしまうと考えていました。

「確かにこういったことを直接まともに聞くことが
失礼になってしまう時はある。でも、相手にとって
有益な提案を行うためには、必要情報であることに
間違いはない。

まずは、オーソドックスな方法だけど、
有益な提案をしたいからそういったことをできる限り
教えて欲しいと相手をお願いすることじゃないかな。
これだけでも意外と教えてくれたりするものだよ。

それでもこういった質問がしにくい場合は
例えば、「予算は500万円くらいのイメージですかね？」と
投げてみて、その反応によって予算感を知ることは
できる場合がある。「競合他社様からはこのような提案が
出ているとは思いますが・・・」などという、それに対して
合っているか間違っているかは教えてくれる。
直接聞かなくても、こういったコアな情報を推測できるまでは
情報を得ることができる。質問内容を工夫することで
いろいろな聞き方ができるはずだよ。

でもまずは、そういったことを聞かなければいけないし、
聞いていいものだという風に考え方を
変えるところからかな。」

彼はこれを聞いて、まずは勇気を出して
今まで聞けなかったことを聞いてみようと思いました。

(次週は・・・

売れないのは商品が悪い。
売りづらい商品に対して常に不満を抱いていた
ある広告代理店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