

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/>

昨日にとあるきっかけがあって、
ダスキンのホームページを見る機会がありました。

ダスキン様は清掃関連事業やミスタードーナツを
はじめとする外食関連事業を手がけている会社様ですが、
リーマンショックなどがあったにも関わらず、
ここ5年間の売上と利益がほとんど変わらずに
出し続けています。特にフランチャイズビジネスを
展開しようとする会社がモデルケースにすることも
多いのだと思いますが、なかなかダスキン様と
同じように事業運営をすることは難易度が高いのだと
思われます。

その要因の1つだと思われるものが、創業者の考え方を
一貫して社内体制の細部まで落とし込んでいることが
あげられるのではないかと思います。何事を行うにも
一貫性が大切であることをあらためて感じる会社様でした。

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

■もっと良い商品があったらいいのに・・・

今週からは、名古屋市に会社のある
ある広告代理店の営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの会社に入って2年になります。
広告業界は厳しい状況が続いていますが、
その中でも何とか頑張っています。

ある日、彼は商品企画会議に参加しました。
企画部隊が考えた商品説明を社内的に
受ける会議です。

この日は飲食業向けに開発された新サービスが
発表されました。飲食業に対して携帯電話を活用した
サービスを展開するという内容でした。

「こんな内容のサービスは、もう他にもたくさん
あるよな・・・」

彼の率直な感想でした。

彼は企画部隊が考えるサービスには常に不満を
抱えていました。斬新な内容のサービスは
ほとんどなく、既に市場にリリースされている商品の
後追いが多いためです。

そのため、彼はいつもサービスの売りづらさを
感じていました。「新しいサービスというけれど
このようなサービスはもう古いね・・・」などと
言われてしまうケースも少なくありませんでした。

「もっと良い商品があったらな・・・」

そんなことを思いつつ彼は今日も営業に出ました。

(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