

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

先日、今春新入社員の人たちへのアンケート結果で、
「将来独立をしたい」と考える人が調査開始以来初めて
1割を下回り、「安定した会社生活を望む」という人の
割合が増えたという記事がありました。

まだ社会人経験の無い人たちへのアンケートなので、
会社での経験を重ねていけばこの意識はまた
変わる事もあるのですが、この記事を見て感じたことは
自分の仕事や生活に対して、自分自身で責任を
持てなくなっている人、会社や他の人に依存をしている人が
増えていなければいいなということでした。

大きな会社組織に属していようと、独立していようと
自分自身の2本の足でしっかりと立っていることができる
人になりたいなと思います。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.12

■ 大型案件の受注・・・既存の採用手段に感じた限界

今日は、あるソフトウェア開発企業のお話しの続きです。

大型案件の受注がほぼ決まり、社内のメンバーの
現在の業務量を考えると、対応が難しいことが
分かりました。

いつものように、過去の人脈や協力会社に目を向けました。
思い当たる人がいないわけではない・・・
しかし、同じ会社のメンバーとして仕事をしていくとなると、
仕事に対する考え方や性格などが合わないと感じる
人ばかりでした。

また、現在のメンバー 8 名も、以前の会社の同僚や
知人の紹介、協力会社との合流などで集まった
メンバーです。形式上は社長と社員の関係ですが、
会議などでは意見の対立も多く、会社組織として
成り立っていないと感じることも多くありました。

これ以上同じような採用手法を繰り返すと、社内の収集が
つかなくなるかもしれないという危機感もありました。

そんなことを考えていたある日、1 本の電話が鳴りました。

「社長、採用の営業の電話なんですけど、
いつもどおり断りますね。」

「いや、ちょっと待って・・・出るわ。」

社長様は電話での新規営業に初めて応じました。

求人広告の営業担当者に来てもらい、商品の説明を
受けました。今自社で抱えている課題を解決する
有効な手段であることは分かりましたが、思っていたよりも
高い金額がかかることも分かり、今回の求人広告出稿は
見送ることにしました。

しかし、
「いずれはお金をかけて採用をしなければいけないな・・・」
という思いが、確実に芽生えた出来事でした。

(次週は・・・

新規開拓の成功要因は？

安定して新規顧客からの受注を獲得している

あるホームページ制作会社の新規開拓物語です。)

■ □

BtoB の新規開拓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一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-459-1050