

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/>

インターネットの記事で、「自転車保険」についての
記事がありました。自転車による賠償対象となる
事故が増加しているにも関わらず、自転車保険は
年間数千円という保険料にも関わらず売れておらず、
その存在すら知られていないという内容でした。
確かに自動車に乗る為に任意保険に入るのは
ほぼ当たり前となっていますが、同じように事故を
起こす可能性のある自転車には保険をかけるという
習慣はありません。

しかし、同じ自転車でも、駅前の有料駐輪場には
お金を払って駐輪します。以前は無料だったはずですが、
盗難や自分の自転車を見失うことを考えれば
お金を払うこともOKということでしょう。

自転車保険というのは、一見すると目のつけどころが
良いようにも思えますが、いかに安い保険料であろうと
人が必要ないと感じるものはやはり売れない。
顧客目線で物事を考える重要さをあらためて感じた
記事でした。

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

売れないのは商品が悪いのか？

今週もある広告代理店の営業マンのお話の
続きです。

彼は企画部隊が考える商品に斬新なものがなく、
売りづらい商品・サービスが多いことに
不満を抱えていました。

彼はある日上司と飲みに行く機会がありました。

「今回の商品もやっぱりちょっと難しいですね。
内容に対して価格がやっぱりネックになっています。」

「まあ、そうかもしれないね・・・」

「もう少しコストを抑えてサービスを開発できると
いいと思うんですけどね。」

「そうだね・・・。ちなみにだけど、今回のサービスって
クライアントに勧めてみたらもうそういったものはあるって
言われた？」

「そうですね。よく聞いているという人もいました。」

「そうなんだ。今このサービスが社内で何本売れたか
知っている？」

「今週ようやく１件出たって聞いています。」

「そうだね。ということは、売れないのは商品が悪いんじゃ
なくて自分が悪いんでしょ？売れないと思って

売ってるから売れないんだよ。」

「・・・・・・・・」

いつもは受け入れてくれる上司の以外な言葉に
彼は驚きました。その日に上司から言われたことは
過去には言われたことがなかった厳しいものでした。

(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

