

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

このメールマガジンと弊社からの定期郵送物である
「新規開拓通信」が弊社ＨＰからダウンロードできます。
下記ＵＲＬとユーザー名・パスワードをご利用下さい。

<http://www.islandbrain.co.jp/html/download.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

今日から９月となりましたが、今日の日中も
暑かったですね・・・現在はほとんど秋の気配は
感じられません。

地球温暖化による影響とも言われていますが、
日常生活を送っている中では、実際には
その影響はよく分からないというのもまた本音です。

エコという言葉も一時のブームから実務レベルに
落ちてきていると感じます。いかにエコと言えども
経済的な効果がなければ受け入れられない、
市場がそのような状態になっていると感じることが
多くなりました。

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

新規開拓物語 VOL.121

■ 誰かが売れているなら、自分のやり方を疑う

今日もある広告代理店の営業マンのお話の続きです。

彼は自社がリリースする商品の内容が悪いことによつて営業がうまくいかないことを上司に漏らしましたが、上司からは厳しい言葉が返ってきました。

「確かに商品の内容が完璧だとは自分も思わないし、類似する商品は確かにあるよ。でも、類似する商品を導入しているっていうことは、その商品に対してはニーズのある人はいるってことでしょ。

さらに、うちの商品が誰も1件も売れないんだったら話は別だけど、売っている人が実際にいるでしょ？」

「確かに・・・そうですね。」

「日本全体に対して今の商品で勝負をするんだったら確かに商品が悪いのかもしれない。でも、自分達が営業するような狭い範囲では、ちょっと売れないからって商品が悪いなんて判定できるような件数ではないよ。」

「・・・・・・・・」

「商品にニーズがあって、誰かが同じものが売れてるんだったら、結果が出ないのはまずは自分を疑わないといけないと思うよ。単純に考えれば分かると思うけど、営業は企画のせいにして、企画は売れないのを営業のせいにしてたら、いつまでたっても前には進まないからね。

第一、自分が自信を持って勧められない商品を相手に勧めるもんじゃないし、自信がないことはトークの端々に出るからね。多分いま売れないのは相手が悪いんじゃないかって自分からこれは売れないだろうって思つてクローズしているはずだよ。」

彼は、上司の言っていることは頭では分かりましたが、
商品が悪いという思いはすぐに拭えるものでも
ありませんでした。

しかし彼の中で、「売れない時は自分を疑う」という
言葉だけは印象深く、次の日からも頭に
残っている言葉でした。

(次週は・・・

決裁権とは何なのか・・・。
訪問相手は決裁権者がよいと教えられてきた
あるW e b制作会社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