

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

本日の新聞で、中日ドラゴンズが優勝をした時の
東海圏の経済効果について試算をしている
記事がありました。

スポーツの試合の結果により経済的に大きな
影響が出るところが人気プロスポーツたる
所以の1つでしょうか。試合の勝敗だけではない、
様々なものを背負っているプロ野球選手は
あらためて大変な仕事であると思います。

私たちの周りにもプロ野球を好きな方は多く、
ペナントレースが競れば日常の会話やお酒の
席でもその話題で盛り上がります。選手の皆さまは
大変なことばかりでしょうが、見る側としては
日々良い試合を見たいなと思うものです。

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

■「会社として」ニーズがあるのか

今週もある Web 制作会社の営業マンのお話の続きです。

彼は営業をしていく中で、「決裁権」というものについて考えていました。

まず、営業をする相手が決裁権がある人であろ
うがそうでなかろうが、まず大前提として「会社として」ニーズがあることが重要ではないかと思
いました。

会社として新しく Web 制作をしたいと思っ
ているのか、そこに対して課題を感じているのか。
会社としてニーズや課題があり、それが
担当者の間でも共有されているのであれば、
役職の上下はそれほど関係がなくなります。
実際に、役職者ではない担当者が窓口でも
スピード早く決済が降りる場合もあります。

それに対して、「社長のみ」がニーズがある、
あるいは「担当者のみ」がニーズがあるという場合も
考えられます。

前者の場合、社長のニーズが担当者まで共有されれば
よいのですが、そうはなっていないケースもある。
社長のみがニーズがあり、知り合いの会社などと
独自に物事を進めてしまう。

確かにこの場合は、社長と話さなければ
この会社へのサービス提供はできない。しかし、
新規営業で社長を呼び出しても出てきてはくれない
ことも多いので、そうになったらどうしようもなく、
あきらめたほうが早い。

また後者は、その担当者はやりたいと思っていて
前向きに話をしてくるが、社長にはニーズがなく
せっかく進めた話を一瞬で無くされてしまうこともある。
この場合は担当者のニーズが会社のニーズなのかどうかを
よく見極めて提案する必要があるが、見分けられない
ことはない。

ニーズのない社長を説得してニーズを発生させるという
ことも考えられるが、これに取り組むことは相当な営業力や
労力が必要とされる。それならば会社としてニーズが
ある企業を探したほうが効率が良いのではないか。

決裁権は結局は社長にあり、そのニーズが担当者まで
共有されているのかが重要・・・
こう考えると、今日の前の営業の相手が決裁権が
あるのかないのかということをあまり考えなくても
良いのではないかと思います。

(次週は・・・)

新規のアポイントで重要なことは何か？
自社のサービスの説明をしっかりとすることを心がけていた
あるソフトウェア開発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