

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

新聞の記事で、広告の効果や製品のデザインの
良し悪しの調査を行う際に、脳波を測定して
その人が「実際」に何を考えているかが分かる装置を
開発しているという記事がありました。

アンケート調査などでは正確な回答が得られないという
問題を解決するものだそうで、広告会社やメーカーが
改善策などを考える際にはとても有効な手段に
なり得るのかなと思います。

そうは言っても、人が実際に何を考えているかが
すべて分かってしまう、などということを想像すると、
それはそれで怖いというか何というか・・・
消費者心理を読む、相手の心理を読むということが
ビジネスの醍醐味の１つとされていることを考えると
色々な意見が出てくるサービスとなるのかもしれませんが。

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

■ サービス内容をしっかりと説明する

今日からは、愛知県に本社のある
ソフトウェア開発会社の営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの会社の営業部に所属し、
既存顧客のフォローや新規顧客開拓に日々忙しく
動いています。

特に新規顧客開拓が会社としては大きなテーマと
なっており、もちろん彼にもその目標が課せられています。
どの業界でもそうですが、ソフトウェア業界の新規開拓も
簡単なものではありません。目標に対して
到達しない月のほうが多い状態です。

それでも彼は色々な手段を工夫して使って、
新規の見込み先に訪問し、サービスの紹介やデモや
プレゼンを行っています。

彼は、特に新規の営業先に訪問する時は
自社の提供するソフトウェアの説明や
サービス内容の説明を丁寧に行っていました。

デモンストレーションも時間をかけて行い、
金額の提示についても価格設定の成り立ちや
根拠をしっかりと説明し、誠実に営業を行っていました。

ある日、彼は上司とともに
今後新たにクライアントになった企業へ同行をしました。
この会社は彼の上司が顧客として獲得し、
サービス提供の段階から彼に引き継がれます。
その日はそのための1回目の打ち合わせでした。

そして、その会社に訪問して話をした時に
彼はあることに気づきました。

(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