

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

当初は高価だったり有料だったりした商品やサービスが、
時間の経過や社会の変化によって金額が下がり、
さらには無料のサービスとなってしまうことがあります。

無料ということは、市場やユーザーがその商品や
サービスに対して価値を感じないと判断されているので、
以前は価値を感じていたはずなのに、それに対して
価値が感じなくなるということは、その業界で仕事を
している企業にとってみれば死活問題です。

しかし、他の業界のことはよく見えても自分のいる
業界については得てしてよく分からないものですね。
自社の業界の商品・サービスの価値を的確にとらえて
仕事をしていきたいですね。

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.126 ◆◆

■受注後の初回の打ち合わせで行ったことは・・・

今日もあるソフトウェア開発会社の
営業マンのお話の続きです。

彼は新規営業の時にもっとも心がけていたのは
しっかりとサービスの内容を説明することでした。
そのほうがサービス提供後の食い違いやのトラブルを
防ぐことができると考えていたからです。

ある日、彼は上司とともに新規のお客様との
打ち合わせに行きました。

応接室で名刺交換をして担当者として彼が紹介を
されました。そして、席についてお客様が彼の上司に
話を切り出しました。

「これから宜しくお願いしますね。
それで・・・まずはこの前言っていた提案の内容を
もう1回教えてほしいんだよね。」

「分かりました。ではあらためて
内容を説明させていただきます。」と
上司も言って、今回提案したサービスの
内容の説明が始まりました。

「・・・・・・・・この会社って、
もう受注してるんだよね??？」

彼がそう思うのも無理ないくらいその日は提案内容の
説明にかなりの長い時間がかかりました。
初回の打ち合わせというよりはその説明に終始したような
内容でした。打ち合わせ終了後に彼は上司に聞きました。

「いまの会社様って、もう受注してたんですよね。」

「もちろん。」

「でも、相手はほとんど内容を分かってなかったと
思いですが・・・」

「そうだろうね。」

「・・・・・・・・??？」

ますます上司の言っていることが分からなく
なっていました。

(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
