

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。

ユーザー名：
パスワード：

テレビや映画などで３Ｄ映像がまだまだはやっていますね。
新聞やネットの記事などでも取り上げられる回数は
多いようです。

技術面や撮影手法などは非常に興味深く
２Ｄの映像を処理することにより奥行きを持たせたり
特殊な撮影方法で画面から浮き上がらせたり、
今はメガネがなくても３Ｄに見える映像まであるようです。

先日家電量販店に行ったときに３Ｄお試しコーナーが
あったので見たのですが、どうもうまく３Ｄで
見えませんでした・・・詳しい人に聞くと両目に
視力差がある人はうまく見えないこともあるとか・・・
もしかしたらメガネのスイッチが入ってなかっただけかも・・・
真相は不明です。

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 →

新規開拓物語

■新規営業に訪問する意味とは・・・

今週からはある広告代理店で働く
ある営業マンの新規開拓物語です。

この会社は広告代理店としては小規模では
ありますが、小規模の特徴を活かし
小回りをきかせたサービスを行い、また
新規開拓の営業にも積極的に取り組んでいます。

ある日彼は、ある老舗の食品製造会社へ
新規の訪問をしました訪問してみると、高齢では
ありますがまだまだ現役バリバリの社長様が対応して
くださいました。

彼は、自社の会社紹介をサービス紹介を
行いました。食品業界での実績を伝え、
現在販売促進やプロモーションをどのように
行っているかを社長様に尋ねました。

すると、社長様は、
うちには広告や宣伝は必要ないと言いました。

それは何故かと尋ねると、
食品の実績があるにも関わらずそんなことも
知らないのかと言わんばかりの調子で、

「うちの業界は大手の商社が全部握っている。
うちの商品のエンドユーザーは色々いるが、うちは
そこには直接は売らず、大きな商社数社に
おさめていて、その先は商社が営業している。
だから広告や宣伝っていってもうちはいらんわけだ。」

それならばどうして
新規で会ってくれるって言ってくれたのだろう・・・と
思いつつも、そういった業界構造は他の業界では

崩れているところもあるのでは？と伝えると、

「確かにそうだな。うちの業界にもそういう動きをする会社はある。でも、あまり芳しくないな。やっぱりまだまだ商社の力は強いし、うちはずっとそれでやっている。エンドユーザーに直接売るって言うても、その時点ではあまりにもロットが小さくなりすぎて、営業マンが1件1件売ってられないな。広告会社の人だったら、それくらいは知らんといかんな。」

どう頑張ってもこの会社には
この会社の商品やサービスは売れそうにありません。
しかし、この会社の訪問後に彼には
行きたいと思う会社が1社できました。

(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

_____ □ ■

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 →

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒 名古屋市中村区亀島二丁目 1 番 1 号