

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：

最近の新聞やインターネットの記事には
TPP（環太平洋経済連携協定）に関する記事が
多く見られます。

日本が参加するか否かについて、各省庁や業界の
思惑が交錯しているようで、紙面上でも
様々な意見が飛び交っています。

経済のスピードがますます速くなり、
このような重要な決定を迫られるペースも
速くなっていると感じます。
いち早く本質を見極め、素早く正しい判断をしていくことを
さらに強化をしていかなければ、
すぐに大きな流れの中に飲み込まれてしまうという
危機感のようなものを改めて感じました。

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 →

■訪問時に得た情報を最大限活用する

今日もある広告代理店の営業マンのお話の続きです。

新規で訪問した食品製造会社の
ベテランの社長様から、この業界はまだまだ商社が強く
業界を崩そうという動きはあるがうまくいっていない
ということ聞き出しました。

この情報をもとに、同業で最近社長様が
代替わりした会社へ訪問をしました。
この会社は見込みとはなっていましたが、
具体的な提案には進んでいませんでした。

「本日は、従来の提案とは少し内容が異なるのですが、
ショッピングサイトを活用してエンドユーザーへ
直接販売を行うというご提案ができればと思い
お伺いしました。」

「わかりました。」

「現在御社はショッピングサイトは運営されて
いらっしゃるいません。ご存知のように、ショッピングサイトの
立ち上げにはかなりの労力がかかることは事実ですが、
将来的なことを考えたときに、今から
ショッピングサイトを自社で運営できるノウハウを
構築することが良いのではないかと思います。」

「そういうことですね。
御社からの今までのご提案の中で、最も興味が
ありますね。」

「御社の業界はやはりまだまだ商社が強い業界であると思
います。この構造を打破することが必要であると
考えますが、これには長い時間はかかると思います。
しかし、現在の構造が長い目で見たときには

続くことは考えられませんので、他社に先駆けて
サイト運営をスタートすることは、御社にとって
メリットが大きいのではないかと考えております。」

「そうですね・・・

御社もご存知のように、弊社は最近
私に代が替わったんですよ。
そこで、色々なことをお願いする業者さんも
見直しを行っているんです。

販売戦略や広告戦略と一緒に立てて頂ける
会社を探してはいるのですが、各社さんとも
どうも物足りないんですよ。

今日の御社からのお話は
他の業者さんからはあまりないお話です。
確かに私はこの業界構造を打破していきたいんですが、
そう簡単にはいきません。

ショッピングサイトの立ち上げには業界的な
しがらみから、反対する者も多いことも事実です。

そういったことを理解して頂ける業者さんでないと
仕事をお願いできないですからね。
ご提案をいただいたショッピングサイトは、現実的には
すぐにはできません。できないんですが、御社には
まずは別のテーマでご提案をお願いしたいですね。
近日中にテーマをまとめた資料を送りますので、
それに対して具体的にご提案を頂きたいです。」

彼はこの会社から後日
別のテーマでの受注を獲得しました。

(次週は・・・

相手は業界やサービスの内容をどこまで知っているのか？
相手のレベルに合わせて説明することを覚えた、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

-----□■

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
