

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：

新聞やインターネットの記事で、
ヤクルトの容器形状を立体商標として認めるべき
という知的財産高裁で判決が出たというものが
ありました。

容器に「ヤクルト」と書いていなくても容器の
形状だけで、「ヤクルト」だと多くの人が
認識しているということがポイントとなるようです。

少し考えてみると、ヤクルトはずっと前から
私たちの手元にあり飲んでいました。
ヤクルトの競合他社をあげてくださいと
言われてもあまりすぐには出てこない。
プロ野球球団も長く持っていますが、
身売り話のようなものはそれほど
聞いたことがない。

身近にとけ込んでいる企業ほど
素晴らしい企業があるということを
あらためて感じた記事でした。

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 →

新規開拓物語

■ 同じ商品を説明するのに、説明の方法が違う

今週からは名古屋市に本社を置く
あるソフトウェア開発会社の営業マンのお話です。

彼は、現在は営業担当として動いていますが
もともとは開発側に在籍していた経験もあり
技術的な知識も豊富に持っています。

彼は現在、あるパッケージソフトの
販売担当になっています。彼と彼の上司で
このソフトの拡販を担っています。

このパッケージソフトは、
取引関係の深いベンダー様が
開発したソフトで、最新の技術なども多く
盛り込まれている内容です。

プレゼン資料を作成し、上司とともに
同行営業を行いました。

数件訪問したときに、彼はあることに気づきました。
それは、彼の上司がパッケージソフトの
説明を訪問先にするのですが、パッケージソフトの
説明の方法が訪問企業ごとに違っていることでした。

技術的な説明をしっかりとる企業もあれば、
その説明を短時間で終わってしまう企業もあります。

彼は、どうして同じソフトを説明するのに、
説明の方法が変わるのか、そしてどうやって

変えているのかを上司に尋ねました。

(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