

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

最も効果的に学ぶ方法は他の人に教えること。

このようなことはよく聞きますが、

最近本当にそうだな・・・と思います。

誰かに理解してもらうためには

少なくとも教えること以上の知識を持っていないといけない。

相手は教えたことを基本的には受けれるので、

そこには間違ったことは伝えられないという責任がある。

しかし、間違いを恐れていては教えることはできない。

自分が不完全なことは承知で伝えていかないとけない。

これらをクリアしようとする結果的に自分が一番

学ぶことになる。今後もしっかりお

取り組んでいきたいと思いました。

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 → mail@islandbrain.co.jp

◆◆ 新規開拓物語 VOL.141 ◆◆

■問い合わせのアポイントほど準備が必要

今日もあるデザイン制作会社の営業マンの
お話の続きです。

彼は会社へ問い合わせがあったアポイントに
初めて訪問しました。結果としてはその場での
受注にはならず、内容を1度宿題で持ち帰り
2回目の提案を行うことになりました。

彼は社長様に内容の報告をし、
2回目の提案が良ければ先に進みそうであることを
報告しました。

「たぶん・・・先に進んでいくのは難しいと思うな・・・。
先に進んでくれたらラッキーかな・・・」

報告を聞いた社長様の第一声でした。
彼が、どうして？というような顔をしていると、

「どうして折込チラシのデザイン実績を持っていったの？
相手はそれをやめていくっていう方針なんでしょ？」

「はい・・・でも、それは聞かないと分からなかったです。」

「この会社のホームページに行く前にどれだけ見た？
そこをしっかりと見ていけば、今までの販促方法や
今後の方針が読み取れる材料はあるはずだよ。
折込のデザイン実績を見せたことが逆に
うちの価値を下げちゃってるよ。」

「・・・・・・・・」

「あと、相手はWebをやってくれるものだと
思ってたんだよね？」

「はい。私たちの事業内容を

よく理解していなかったようです。」

「まあね・・・でも、相手が事業内容を正確に理解してもらってるなんてことはないよ。
相手は自分が理想とする会社をイメージするものだからね。

折込チラシをやめるってことが
分かれば、Webを重視するのは自然な流れ・・・。
その部分がもし分かっていたら、
初回から効果的な話ができただよ。

それが持ち帰りになってるってこと自体が
もうすでによくないことだよ。

問い合わせのアポイントって、簡単に見えるかも
しれないけど、相手の期待値が高いっていうこともあって
ある意味では、電話や飛び込みの新規アポイントよりも
準備がいるし、難しいものだよ。」

(次週は・・・

訪問先の都合でよくないことが連続で発生・・・
そのようなことに直面したあるコンサルティング会社の
営業担当者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

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
