

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

本年度に愛知県様から受託いたしました

「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」の
成果発表会を3月24日開催いたしますので
お知らせ致します。

詳細情報・参加のお申し込みは

コチラから → <http://islandbrain.com>

今日タクシーに乗って行き先を伝えた後に、

「この道からいいですか？実は新人なんで
そのあたりの地理がまだ分からなくて、ご容赦ください・・・」と
運転手さんが言いました。

あらためて聞くと、この言葉を使うことには賛否両論
あるのかなと思います。あらかじめ道が分からなくなる
かもしれないことを伝え、期待値を上げないようにして
お互いのトラブルを未然に防ぐという効果もあれば、
お客さんにとってみたらベテランも新人も関係ない。
そんなことをわざわざ言わなければいけないんだったら、
道を覚えるまで運転手をやらないほうがいいと
思われるかもしれない。

この一言は各会社のサービス提供方針にも関わるような
一言なのかなとあらためて思いました。

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

■クライアントの要望を汲み取るとは・・・？

今週からは、あるWeb制作会社のディレクター
新規開拓物語です。

彼はディレクターという立ち位置で、
クライアントと制作の間に立ち仕事をしています。
また、新規開拓営業も行います。

ディレクション業務というのはとても難しい業務です。
クライアントの要望を汲み取り、それを社内の制作担当が
制作できるように要約して伝え、形やデザインにして
起こし、それをまたクライアントに提案する。

ディレクションがうまくいけばいいですが、
うまくいかないとクライアントの要望と実際の制作物に
ずれが生じてしまったり、何回もやり直しになってしまったり、
クライアントと制作担当のどちらにも多くの負担が
かかってしまいます。

彼のディレクション業務には定評がありました。
ほとんどクライアントと制作の間での
ずれを生じさせることなく仕事を遂行していきます。
他のディレクターと比べると、その能力は明らかに
長けていました。

彼は、クライアントの要望を汲み取ることを
ディレクション業務の基本としていました。
しかし、クライアントの要望を汲み取るということは
誰でも行っているものです。しかし、実際の仕事を
すると、彼は他の人よりも優れています。

彼にはクライアントの要望を汲み取るということにおいて

1 つ心がけているものがありました。

(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
