
この度の東北関東大震災により
被災された皆さまに、心よりお見舞いとお悔やみを
申し上げます。現在の状況からの一日も早い
復旧をお祈り申し上げます。

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

愛知県様からの受託事業である
「ベンチャー企業マーケット開拓支援事業」の
23年度の仮申込みを開始いたしました。
詳細はこちらからご覧ください↓
<http://www.islandbrain.com/>

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.151 ◇◆

■なぜ相手は、「おたくは何屋さん？」と聞くのか・・・

今週もあるWeb・広告制作会社のお話の続きです。

今までの新規はクライアントや知り合いからの紹介が
メインでした。クライアント数の拡大を目指して、
電話営業からの新規訪問に取り組むことにして
初めて電話からのアポイントに訪問をしました。

そこでいきなり、「おたくは何屋さんなの・・・？」と

質問され、戸惑ってしまいました。

「おたくは何屋さん？」と言われても・・・
自社で行っていることは一言では言い表せない。
Webだけを作るわけでもなければ、紙媒体の
デザインだけを行うわけではない。そこを複合的に
できるからこそ強いのであって、それを単一的に
「何屋さん」なんていう表現などはできない。

そもそも、今までの新規の訪問では
何屋さん？という質問を受けたこともありませんでした。

しかし、なぜ相手がそのような質問をするのかは
何となく分かりました。どなたかからのご紹介の場面では、
紹介者の方が自社のことをかなり説明をした上で
相手に会うことになる。だから相手は、ある程度自分たちが
できることを理解した上で初回のアポイントになっている。

電話営業では、会うまでにそういった事前の
やり取りがないため、「おたくは何屋さん？」という
質問も出てきたりする・・・

理由は分かりながらも具体的な解決策が出る
わけでもなく、電話営業からの新規訪問を続けました。

しかし、どうもそれ以降、自社の会社紹介や
事業内容の紹介の部分がうまくできない、違和感を
感じる訪問が続いてしまいました。

(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
