
この度の東日本大震災により
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。

先日とある喫茶店に行きました。
お昼時ということもあり混んでいました。
私の2つ隣のテーブルに座っている人が
読み終わった新聞を私の1つ隣の机の上に置いていました。
見た目は少し怖そうな男性の方でした。

新聞の置いてある席は実際は空いているのですが、
テーブルの上に新聞が置いてあるため、
他のお客さんはそこに座ることを躊躇していました。
混んでいるにも関わらず
その席が空いてしまっている状態です。

店員さんがそれに気づいたのでしょう。
その店員さんはその人に、新聞をどかしてくださいとは言わず、
ダスターを持って「テーブルを拭いてもよろしいですか？」と
言いました。結果としてその新聞は机から取り除かれました
おそらくその人も気分を害することもなかったでしょう。
ある目的を達成するにも、伝え方1つで変わるんだなと
思った出来事でした。

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 → mail@islandbrain.co.jp

■なぜ新しい商材の営業ができないのか・・・？

今週もある空調機器販売会社の営業担当者の
お話の続きです。

この会社はもともとはエアコンの販売や施工を
メインで行っていましたが、価格競争も激しいことから
他に環境対応の空調関連機器2つを商材として
導入しました。

「空調関連の総合的なコストダウンが実現できます。」

この打ち出し方で営業活動をスタートしました。
しかし、なかなかうまくいきません。

エアコンだけでなく空調全体で
トータルでコストダウンを提案できること・・・
このことが悪いのでしょうか？
いや、エアコンしか提供できない会社が
複合的にサービスを提供できることは
決して悪いこととは思えません。

ならばどうしてうまくいかないのだろうと
思っているときに、既存の取引先からの
電話が入りました。聞くと、エアコンの調子が
悪いので見てほしいとのことでした。

訪問をして修理をした後に、
「実は今度こういうものも始めたので
よかったらご覧になってみてください。」と
新商材のパンフレットを見せました。

すると、

「へえー、御社はそんなこともできるんですね。
これであれば実は今うちは検討していますよ。
担当が別の者なのでちょっと呼んできますね。」

そう言って、別の担当者の方を
ご紹介して顶けました。そして、なかなかうまく
いかなかった新しい商材での営業が始まりました。

(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
