
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。

人には喜怒哀楽の感情がありますが、
特に良くない感情が起きるときは
やはり自分に余裕がない時に起こることが
多いのではと思います。

自分の思い通りにいくことばかりではない中で
良くない感情を起こさないためにも、
少しは余裕をもった仕事や生活をする必要がありますし、
もしその感情が起こってもその場で自制ができるような
訓練をしたいものですね。

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.155 ◇◆

■切り口は1つ、切り込んだら広げる

今週もある空調機器販売会社のお話の続きです。

この会社はもともとメインで販売していたエアコンとともに

環境対応の空調関連機器2つを商材として導入し、空調の総合的なコストダウンが実現できるという内容で営業をしていましたがなかなかうまくいきませんでした。

しかし、エアコン修理を行った既存の取引先で他の2つの商材の紹介をすると、たまたま検討中ということで担当者の方を紹介して頂き、提案後に注文を受けることができました。

今までの営業と今回受注となった件での違いは、今までの営業は3つの商品を同時に勧めていました。しかし、今回はエアコンの修理を行った会社に残りの2つの商品の紹介をしました。

もしエアコン修理の担当者の方に初めから3つの商品を勧めていたらどうだったのでしょうか？それはもう今からは分かりませんが、エアコンの修理を完了したからこそ、他のお話にも耳を傾けてくれたということは少なからずありそうです。

エアコン販売・施工がメインの会社から空調関連の総合的なコストダウンを行う会社になっていきたいと思い新しい商品を導入しました。しかし、今回はエアコン修理業としてエアコンの修理から入り、その後他の商品も受注となっています。現在の結果としては、空調関連の総合的なコストダウンを行ったことと同じになっています。

もちろん、エアコンの修理を行った会社がすべて他の商品に耳を傾けてくれるわけではないでしょう。しかし、3つを同時に勧めるのではなく、そのうち1つで切り込んでいき、その後に他の商品も勧めるという方法は、やってみる価値がありそうです。

(次週は・・・)

通常の価格計算では新規での受注はできない。
価格設定の方法の見直しを行うことによって成功した
あるソフトウェア開発会社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
