
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。

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

名古屋も梅雨に入りました。
今年は梅雨入り早々まとまった雨が降っています。
少し前も同じようなことを書いたような気もしますが
傘を持って歩いていると傘がない状態の
ありがたみがよく分かります。

そうは言っても雨が降っていることは
少なくとも私の力ではどうしようもないので、
その状況の中でも前を向いて仕事を
していきたいですね。

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

■具体的な提案まではいくが・・・

今週からは、あるソフトウェア開発会社の
新規開拓物語です。

この会社は社員数8名で、営業は社長様が行い
他の方はエンジニアやプログラマの方です。
会社規模こそ小さいですが、開発実績は豊富にあり
業界や開発規模を問わず取り組んできました。

今までは、S Iベンダー様や事務機器業様からの
ご紹介での仕事がほとんどでした。開発段階では
エンドユーザー様と直接お話しするのですが、
取引上は間に1社ないしは2社入ることになり、
仕様を決める段階や設計段階では、そのことにより
不便を感じることも多くありました。

それならば自ら動いてエンドユーザー様に
自社の経験値と活かして欲しい、非効率な業務や
不確実な業務に対するシステム提供を直接行い、
喜んでもらいたい。

そのような思いから、エンドユーザー様への営業活動に
取り組むようになりました。

エンドユーザー様への営業活動を行うと、
効率が悪い業務があったり、IT化をしたいが
うまくできないなど、課題を抱えている企業は
多くありました。

今までの経験と技術力を活かし、その課題に対して
ソリューションを提案していきます。

提案を受けた相手は、内容には喜んで頂けるのですが

どうしても価格面で折り合わないことが多くありました。

決して高い金額を出しているわけではなく、
むしろ普段よりも価格を下げて提案をしている
くらいでした。しかし、思うように受注を獲得することが
できませんでした。

(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
