
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

今日ある方とお話をしていたら、
「新規開拓営業に行ったら、100%受注する
つもりで訪問している」と仰っていました。
あらためてそのバイタリティの高さに感銘を受けました。

3割打てば一流と言われるプロ野球選手の打者でも
初めから3割打とうと思っているわけではなく、
すべての打席をヒットを打とうと思って打席に立ち、
結果は3割となります。あらためてすべての機会に
全力で取り組むことの大切さを感じました。

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

■ 正当な金額提示をしているのも関わらず・・・

今週もあるソフトウェア会社のお話の続きです。

もともとは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が、
エンドユーザー様へダイレクトに提供を行いたいという
思いから、直接の営業を開始しました。

提案までは進み、内容には喜んで頂けます。
しかし、どうしても最後の最後でうまく
受注ができませんでした。

相手の要望や課題を聞き、それを解決する方法を
提案していきます。要望に細かく答える為には
ある程度の開発が必要で、その開発を行うための
かかる人員や時間を計算し、価格設定をして
提示をします。

相手の要望を聞き取る力や、それを具現化する
技術力には自信があります。その証拠に
提案内容には喜ばれることが多くあり、
かなりの期待値を持って提案を聞いていただけます。

しかし、価格面を提示すると・・・
一気にトーンダウンしてしまいます・・・。

こちら側は相手の行いたいことを実現するために
かかるコストを提示しています。決して高い金額を
設定するのではなく、かなり抑えた金額を
提示していることも事実です。

しかし、相手からの回答は、
「予算に合わない・・・。」です。

予算に合わないと言われても、赤字で開発をするわけにはいきません。そういったお客様は残念ですがお断りをするしかない・・・
そう思って営業活動をしていましたが、
そういったケースが1件だけでなく何件か出てきたことにより、再度見直しをせざるを得なくなってしまいました。

(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
