
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

先日弊社にある会社様から電話で
お問い合わせを頂きました。
その方は行政書士の方で、弊社のお話を
聞いてみたいとのことでした。

当日お伺いをさせて頂くと、訪問相手の方は
ブラジル国籍の方でした。流暢な日本語をお話になるので
電話の中ではまったく気が付きませんでした。

私がポルトガル語で行政書士の資格を取るには
どれだけの時間がかかるかと思うと、
非常に単純ですが、すごいなと思います。
そういった方にも負けないう仕事をしないといけないと
あらためて思った訪問でした。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.158 ◇◆

■価格はお客様が決める

今日もあるソフトウェア会社のお話の続きです。

中間業者から仕事を受注するスタイルから
ユーザーとの直接の取引に切り替えて
いきたいと考え、ユーザーへの直接の営業を行いました
がなかなか思うようにうまくいきません。

価格面がネックになることが多く、
それも1件や2件ではありません。
何も特別な価格設定方法を取っているわけではなく、
従来どおりかかる開発の工数から算出を
しているのですが、受注につなげられません。

さすがにここまで同じ状況が起きると、
従来の価格設定方法に問題があるのではないかと
思わざるを得ません。

かかる開発の工数から金額を算出する方法以外では、
相手の予算の範囲内で相手の要望を満たせる
方法を模索することがあります。

もちろんその価格設定の方法を知らないわけでは
ありません。しかし、今まではその設定方法は
避けていた方法です。
その方法を採らなくても、従来の価格設定方法で
獲得できる案件で、自社のキャパは満たされていました。

クライアントの持つ予算に合わせると

大抵の場合は案件として苦しくなることが
多くなります。しかし、エンドユーザーのニーズは
どうやらそこにあるようです。

もちろん限度はありますが、クライアントの予算に合わせて
案件を組み立てる。そして、少々無理がかかるかも
しれませんが、自社の開発能力の向上や
効率化によってクリアをしていく。

エンドユーザーの獲得とはこういうものなんだな・・・

あらためて直接のユーザー獲得に向けて
決意を新たにしました。

(次週は・・・

相手が本当に言っていることは何なのか？
クライアントの本音の部分に踏み込むことを怖がっていた
ある広告制作会社の営業担当者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
