

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

弊社 HP をリニューアルいたしました。
下記 URL からご覧ください。
<http://www.islandbrain.co.jp>

先日夏の高校野球が開幕しました。
今年が 90 回目なんですね。歴史と伝統を感じます。
また、北京オリンピックも開幕します。
スポーツが好きな人にとっては楽しい季節になりました。

地域や国を代表して戦っている人の姿を見るのは
良いものですし、学ぶことも多いのではないのでしょうか。
選手みなさまには本番で良い結果が出るよう
頑張ってくださいね。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方に送らせていただいておりますが、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.16

■ 納期も価格も同じ競合他社を切り崩すには？

今日からは、ある書籍の営業マンの新規開拓物語です。

毎週・毎月発行される雑誌や漫画本を
出版社や商社などから仕入れて、飲食店や美容院や
インターネットカフェなどに販売する仕事です。

ある日、インターネットカフェを 5 店舗経営する

オーナー様と新規のアポイントを取ることができました。

インターネットカフェと言え、毎週・毎月発行される新しい本を必ずそして大量に購入しなければいけない業態で、しかも5店舗の受注が取ればかなりの売上になります。

オーナー様とのアポイントに臨み話しをしていくと、もちろん今は競合他社から購入をしているとのことでした。

彼の会社の強みは、納期の早さと価格帯でした。社内の業務改善により、この分野に関しては競合他社に比べて優位性がありました。

しかし、このオーナー様の経営するお店は5店舗あり、現在取引をしている競合他社もこのお店を重要顧客として位置づけ、特別対応を行っていました。そして、納期と価格は彼の会社とほぼ同じ内容で取引をしていることが分かりました。

納期と価格に差が出せないことが分かり、受注を半分あきらめかけていたときに、オーナー様から気になる言葉を聞きました。

(次週へ続く・・・)

■ □

BtoB の新規開拓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一丁目1番1号

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050