

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/library/index.html>

ユーザー名：shinkikaitaku

パスワード：1050

業界再編や合併・吸収などのニュースや記事が
引き続き多く流れています。その中で1つの
パターンとしてあるのが、業界1位の企業に対抗して
2位以下の企業同士が合併するというものです。

こういった記事は、業界1位の企業を頂点に
書かれていて、その企業を中心に業界が
回っているかのように見えますが、それは実は
日本国内の話であって、業界1位の企業は世界で見れば
10位くらいであったりする。そして、世界1位に
対抗するためどこか組めるところはないかと
探していたりするかもしれません。

このような視点で見ると、2位以下の企業同士の
合併というのもまた違って意味に見えてきます。
そのニュースや記事の大前提としている部分を
変えてみて読んでみると、また違った見え方ができるのだと
あらためて思います。

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.com

■今までと同じ方法で結果が出ない理由は・・・？

今週もあるソフトウェア会社の営業担当者の
お話の続きです。

会社の本社は東京ですが、彼は昨年から名古屋支店での
営業担当に任命されています。

名古屋支店での営業を開始してから数か月経った頃、
支店長から成果が出ていないという発表がありました。
そしてそれは彼自身も肌で感じていたことでした。

彼が感じていることとしては、まずは導入をするか
しないかの回答の出るペースが遅いという
ことでした。決してニーズがないというわけでは
なく、提案に対しても満足して頂いているように
見えるのですが、なぜかすんなりと決まってこない・・・

「名古屋の人は保守的だから・・・」とはよく言いますが、
彼自身はそれについてはほとんど感じませんでした。
目標が達成されてないとはいえ名古屋でのお客様はいて、
決して保守的ではないお客様もいらっしゃいます。
それを言うのであれば、関東にだって保守的な人は
多数存在します。

そのようなことを考えつつ、なぜ成果が出ないのかを
考えていると、今までにはないあることに気が付きました。
それは、こちらからのプレゼンテーションをするときに、
ソフトウェアの機能そのものの説明に時間がかかることが
関東での営業に比べて多いことでした。

(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.com

【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