

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

8月13日ということで今日からお盆休みという会社も多いのではないのでしょうか？

暦の上ではもう秋となっているということですが、
まだまだ暑い日が続いていますね。
特に名古屋は今日も沖縄よりも暑い日となっていた
ようです。

お盆の休みの間に英気を養い、まだまだ続く暑さに負けずに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.17 ◆◆

■趣味の知識が受注の決め手

今日も先週に引き続き、ある書籍の営業マンのお話の
続きます。

インターネットカフェを5店舗経営するオーナー様との
アポイントでしたが、納期も価格も競合と同じことが
分かりました。受注をすることは半分あきらめました、
話しを続けました。

「これだけの本を普段どのように管理しているのですか？」

「簡単なプログラムを作って管理をしていますよ。」

「業者さんに頼まれているんですか？」

「いや、実は私が作ってやっているんです。」

「え？そうなんですか？それは大変ですね。」

彼はHP制作や簡単なプログラミングの知識があり、
自分で趣味のページなども制作していました。
オーナー様とは在庫管理のプログラムの話しで盛り上がり、
在庫管理にかなりの時間を使ってしまっていることや、
既存の業者の納品方法が在庫管理をやりにくく
していることも分かりました。

「弊社からは今の在庫管理のシステムに合うような
納品方法にすることもできますよ。そうすれば在庫管理の
時間が大幅に削減できるはずです。」

「1度本格的に見積もりや納品方法を教えてほしいですね。
それを見て検討させてもらえるかな。」

1週間後に、オーナー様から5店舗のうち1店舗のみの
テスト導入の依頼を受けました。その結果次第で5店舗の
本格導入も可能となります。

何が受注の決め手になるか分からないものだな・・・
彼がそう思った瞬間でした。

(次週は・・・)

1 度目の訪問では何をすればいいのか？
初回訪問の目的を明確にして成功した
ある通信会社の営業マンの新規開拓物語です。)

■□-----

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
