

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

外部の方が主催しているセミナーや講演会に
参加したり、あるいは本を読んだりすることが
あります。

仮にそれが同じ内容のものであっても、時期によって
感じ方が違ったり、その時に直面している課題や
問題などによって内容の捉え方が変わったりします。

私たちはその時に解決をしたいことや、答えが
欲しいことに対してものを見たり聞いたり
していることをあらためて感じる瞬間です。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.170 ◇◆

■場所が変われば方法も変わる

今日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。

彼は昨年関東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は、初めは結果が出ませんでした。その原因を考えていると、プレゼンをする時に、ソフトウェアの機能そのものの説明をしたり質問を受けたりすることが多いことに気づきました。

関東での営業の際には、ソフトウェアの機能の話はそこそこに、導入価格の話や競合他社のソフトとの機能の違いなどの話が多くありました。

だから、機能面の説明は必要最低限とし、プレゼン資料もそのように作られていました。

しかし、こちらで同じように説明をすると競合他社も少なく、それにより価格相場というものがあまり存在しない。今までソフトウェア会社からのプレゼンを受けた回数が関東に比べて絶対的に少なく、機能の内容や良さを説明する時間が長くなる。

機能の内容や良さを理解することや、それに対する価格が妥当かどうかを判断する材料に乏しいため、結論を出すのに時間がかかるのではないかと・・・

そのように仮説を立て、クロージングを急がず説明に時間をかけて、すぐに売上が欲しいのなるべく我慢して長期的にフォローをする営業を意識しました。

今ではそれが功を奏し、ようやく安定的に受注が計算できるまでになってきました。

場所が変われば営業手法も変わる。ふと気づけば、

関東で使っていたプレゼン資料とは、まったく違う資料が多数できあがっていました。

(次週は・・・

どうしたら新規顧客の獲得が安定するのか・・・
毎年繁忙期になると営業を止めざるを得なくなっていたある空調関連会社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.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
