

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

先日ある大手カフェチェーンにいと、
隣の席に座っていた方が店員さんと親しげに
話していました。話を聞いていると
隣の席の方は最近までアルバイトをしていた方の
ようでした。

「今日は忙しいみたいけど、ホールの人
少なくない?」「キッチンのあそこはこうなって
いるけど大丈夫?」などという会話が
聞こえました。その詳しさから長い間
アルバイトをされていた方のように見えました。

大手のカフェチェーンなどの場合、アルバイトで
入った学生さんなどが店舗運営のノウハウを
身に着けても、数か月から数年という短い期間で
辞めていくのが普通です。そしてまた同じことを
新しく入った方に教えて覚えてもらう・・・。
そのサイクルを前提にマニュアル作りや人材採用、
教育コストを計算していることは、あらためて
すごいなと感じました。

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.com

■「提案型営業」の真の目的は・・・？

今日もある印刷会社のお話の続きです。

お客様の要望を聞いて対応するという
営業スタイルから、提案営業型への転換をしなければ
この業界では生き残れない。社長様は
そう考えて、その施策を積極的に推し進めて
いました。

しかし、思ったような成果が出ない中、
「提案営業とはそもそもなんですか？」という
若手社員の素朴な疑問に、社長様自身
立ち止まって考えてしまいました。

商品・サービスのパッケージを作って、
その提案書を作ってこちらから積極的に
提案して売りに行くことをしたいと思いました。
社員もそれをしていないわけではありません。
しかし、結果がついてこない・・・。

あらためて素直に考えてみると、
提案書としてまとめた商品・サービスは、
本当にお客様が欲しいものなののでしょうか？

お客様が欲しいものは私たちの印刷物であり
提案書に書いてある内容ではない。
だから、印刷物の受注はあり、こちらから提案する
商品・サービスの受注はないのではないかと。

提案営業をしなければいけないとの思いから、

提案書を作って営業をしに行くこと
そのものが目的になってしまっていないか。

そのようなことを考えていると、
準備をした商品・サービスが、本当にお客様が
求めているものなのかというと、
自分でも決してそうは思えないものもあります。

「どのような商品・サービスだったら
お客様に受け入れてもらえるのかを、私がもう1度
お客様に聞いていって、売べき商品・サービスを
しっかりと考えよう・・・」

社長様はそう考え、現在の商品・サービスを
新しく営業することを一旦止めて、
既存の商品の受注に力を入れるように伝えました。

(次週は・・・)

「月末」というものは何なのか？
毎月月末になると追い込みをかけていた、
ある広告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.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
