

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/>

I D : shinkikaitaku

パスワード : 1050

春のセンバツが甲子園で行われています。
ところで、どうして高校野球というものは
現在のような人気があるのでしょうか？
学生のスポーツの大会がここまでクローズアップを
されるのは世界的に見ても珍しいようです。

投手・打者共に全体的な技術レベルはもちろん
プロ野球の比ではありません。私たちは
彼らの野球の技術が見たいわけではないようです。
また、地元の学校が出ていなくてもその大会中に
応援したくなる学校や選手が出るものです。
地元の学校が出ているから興味があるという
わけでもありません。

技術的に未熟だからこそその不安定さや不規則さ、
トーナメント方式の一本勝負、
3年間という期限付きの舞台が生み出すドラマ、
プロ野球には感じないひたむきさやスピード感・・・
高校野球という分野がなぜ確立されているかを考えると、
何かビジネスのヒントがあるのかもしれない。

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

■初回の訪問の感触は良いのだが・・・

今週もあるWeb制作会社のお話の続きです。

エンドユーザーへの新規開拓営業に取り組むことになり、どのようなターゲット規模にアプローチをするのかという議論になりました。しかし、今までは大小様々な案件に対応をしてきており、ターゲットの規模は考えずに営業を開始することにしました。

営業活動を開始すると、ある程度企業規模が大きい会社との新規の商談が多く獲得できました。まとまった予算を立ててWebサイトを常に活用してビジネスを行う、ということから考えると、企業規模が大きい会社が興味を示すというのは、確かにそういうものなのだろうと感じました。

新規訪問をして、先方の担当者に対して自社の紹介をします。相手の担当者は常にWebサイトのコンテンツの追加や小さな作り変えが発生している会社が多く、こちらの話に興味を持って頂けます。

新規の商談の中で、かなり具体的なアイデア出しや提案も行い、相手との話も盛り上がり、社内会議で1度提出をしていきますというお話を頂いて面談を終わります。

そういった会社が何件か溜まってきて、返答を楽しみに待っていたのですが、

なかなか良いご連絡が頂けません。
こちらからも確認をした時も、引き続き前向きに
検討をしているがまだ確定ではないという
返答が多くありました。

このようなこともあるだろうということで
引き続き新規開拓営業を行いましたが、
どうしても同じことが繰り返されてしまう
状態となりました。1回目の訪問の感触は
良いのですがそれ以降がなかなか続きません。

こうまで同じことが起きるということは、
さすがに何か営業方法に問題があるのではないか・・・
そう考えざるを得ない状況となりました。

(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
