

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

よく利用していたコンビニの入り口に、
あと1ヶ月で閉店をしますという貼り紙が
ありました。

閉店まで2週間を切ってくるとみるみるうちに
商品がなくなり、1週間を切ってくると
全品50%OFFというようなPOPが全部の棚に
貼られました。そして閉店日翌日には店内には
何もなくなり看板も取り払われました。

開店時や通常の店舗運営と同じように閉店時にも
マニュアルがあるのでしょうか、お店を本当に
やめる人は閉店のマニュアルは作りません。
やめるマニュアルがあるというのは、大きな
会社の1つの証なのかもしれません。

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

■規模の大きい会社を攻略するリソースがあるか

今日もあるW e b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を行ったところ
比較的規模の大きい会社へのアプローチが
多くなりました。今までの仕事では相手の規模の
大小に関わらず制作をしていたため、特に
問題はないと感じていました。

しかし、初回訪問の感触は良く担当者にも
気に入って頂けるのですが、なかなか
次の一歩がありません。

状況を確認すると、
「上の者からまだ早いと言われました」
「会議で経営陣が今は必要がないとのことでした」
という回答が多くありました。

そんなある日、新たな訪問先への訪問を行い、
W e b担当の方とお話をしました。その方も
現在のW e bは何かしなければいけないと
考えている方で、話がとても盛り上がりました。

そんな中、遅れてその部門の責任者の方が
入ってきて、今から同席をしたいとのことでした。
その時に、今までこちらが話をした内容を
相手の担当の方が責任者の方に説明をし始めました。

「本日お越し頂いている会社様はW e b制作の
会社の社長様です。私も本日初めてお会いします。」

「それで、内容はどうなの？」

「今伺っていたのですが、ある程度はよいのでは
ないかと思います。デザインであったり、

SEOとかもやってくれます。」

「それは今のところでもやっているからね。
社内で検討しないといけないな・・・」

社長様はその話の内容を聞いて、あることに
気づきました。こちらが伝えた内容が
ほとんど話されていない、その説明では
他の会社と何も変わらないし、今の会社を
切り替える必要もない・・・

社長様があらためて責任者の方に説明をして
最終的には他の会社とは一味違うということを
理解して頂けました。

今回の訪問で、今まで話をしてきた担当者の
方にも同じことが起きている。社内で
話が通らないというのは、担当者の方が
うまく説明ができないことも大きな原因という
ことが分かりました。

この規模の会社から新しく受注を頂くには
担当者の方が説明をしなくてもよいような
資料を作らないといけない・・・
そう強く感じた訪問でした。

(次週は・・・)

自社のWebをよいものにしたい。しかし、
専任でないためなかなか手が回らなくて困っていた
ある流通会社の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
