

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

先日新聞の記事に、ある大手通信企業が
発表した新サービスに関する記事がありました。
スマートフォン利用や携帯電話利用などに
関連した新サービスでした。

その記事を読んだときの最初の感想は
「この新サービスって誰か使う人いるのかな？」
というものでした。書いてあるサービス内容を
読んでも、便利になったり料金が下がったりという
イメージがわかりませんでした。しかし記事の後半で
「現在このような利用形態の人は料金が下げられる」
という具体的な事例が書かれていて、それを見たときに
初めて「ああ、確かにこれならば使えるかも」と
思いました。

新聞記事という特性上「広告」ではないため、
読者に利用を促すような文章は限られるのだと
思いますが、事実だけを書いてもサービスの内容が
正しく伝わらないこともある。あらためて記者の
皆様の仕事は難しいのだらうなと思いました。

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

■大型案件の提案を行うことに・・・

今週もある人材サービス会社の
営業担当者のお話の続きです。

彼は企業の新卒採用や中途採用の支援を
行っている会社に働いています。

ある日のこと、既存のお客様からの
ご紹介である中堅企業に訪問をしました。
お話を伺うと、海外進出もあり今後新卒の
人数を増やしていきたい、そのための良い
提案が欲しいという内容でした。

また、担当者の方も前向きな方で彼と意気投合し、
非常に有意義な面談でした。担当者の方の
熱意にも何とか応えたいとやる気も湧きました。

彼は会社に戻りこの会社に対する採用計画の提案を
考えていきました。担当者の方からは先方の持つ
課題も十分にヒアリングができています。

後日先方の考える採用計画を実現するための
提案を行いました。引き続き担当者の方の
反応はよく、提案も大変気に入って頂きました。

相手からの質問にも問題なく答えていき、
彼も先方がイメージしている提案ができているという
手応えを強く感じていました。

しかし、最後に先方の担当者が発した、ある意味

当たり前の言葉を聞いた時に、彼の高揚感は一気に正常な状態に戻されました。

(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
