

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

自宅の近所にあるスーパーマーケットがあります。
営業時間は9時から20時、商品はそれほど
安いわけではなく、驚くことに何と日曜日が
定休日です。

それってスーパーマーケットなの？という
疑問も沸きますが、お店のカテゴリーは一応
八百屋さんではないそうです。

大型スーパーやショッピングモールが
乱立する今において、このスーパーの開店時は
いつも人でいっぱいです。この時分に不思議な
お店があるものだと思います。

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.219 ◇◆

■競合製品を意識したプレゼンテーション・・・

今週からは、あるソフトウェア会社の
営業担当者の新規開拓物語です。

この会社の社員数は約50名で、
彼はその会社の営業部に所属しています。

この会社は業務系のソフトウェアの開発が得意で、
自社開発の販売管理ソフトや会計ソフトの
パッケージも持っています。
営業の面々は文字通りそのパッケージソフトを
ユーザーに販売することがメインの仕事です。

販売管理ソフトや会計ソフトを開発している会社は
多く存在し、この会社の商品よりも
メジャーな商品も多数使われています。

彼が自社の商品のプレゼンをする時、
ユーザー側からは、
「A社の商品と比べてどうなのか？」
「B社のソフトと比べて何がいいのか？」
という質問を多くされます。

そういったケースが多いこともあり、
いつしか彼は競合他社を意識した
プレゼンテーションを行うようになっていました。
他社の問題点を研究し、自社の製品は
その問題の解決ができることを中心に話を
組み立てていきます。

(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
