

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

コンビニエンスストアのレジに3人が
並んでいました。そこに年配の女性が
商品を持って精算をしようと、その列の
後に4人目として向かおうとしました。

その時に別の店員さんが、
「こちらのレジにもどうぞ」と言って
2つ目のレジを開けました。開いた2つ目のレジは
たまたまその年配の女性の目の前で、その店員さんも
その女性に対して「こちらへどうぞ」と言っていました。

その年配の女性は、すぐに手に持っている商品を
店員さんに渡して精算をすることもできました。
しかし、その女性は先にレジに並んでいた
2人目の男性に「お先にどうぞ」と手で合図して
その男性の後に並びました。こういったことが
良いことと捉えられる社会で生活をしていたいなど
見ていて思った瞬間でした。

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

■競合製品との違いや他社の欠点を指摘するが・・・

今日もあるソフトウェア会社の営業担当者の
お話の続きです。

彼はこの会社で自社開発の販売管理や会計の
パッケージソフトの販売を行っています。
商談先でプレゼンテーションや
デモンストレーションを行う機会も多くあります。

この分野は競合製品も多い分野です。
見込みとなっている企業に対して2社、3社と
競合していることが当たり前です。
相手からも、他の製品との違いを聞かれることも
多くあり、いつしか彼のプレゼンテーションは
競合製品や現在ユーザーが使用しているソフトウェアとの
違いや欠点を指摘する内容になっていきました。

「A社の製品に比べて弊社の製品はこの点が
優れています」

「現在お使いのB社の製品のこの問題を弊社は
解決をすることができます」

他社と競合しコンペとなった場合には
彼の会社の製品が採用される時もあれば
他社商品に負ける時もありました。

しかし、勝にせよ負けるにせよ、彼はプレゼンや
商談を通じて、競合他社の製品との違いや
欠点を指摘している時間が長くなっていて、
段々とその点に違和感を覚えるようになっていました。

(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
