

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

「この事業に賭ける」「あの商品に賭けた」
新聞や雑誌などで企業を取材した記事で
たまに見かける言葉です。

辞書を見ると「賭ける」という言葉には、
2つの意味があるようです。
勝負事や当てっこなどで当たると言う方を選び、
時に勝者に対して金銭等を出すという意味と、
失敗した時には大切なものを全部失う覚悟で
取り組むという意味です。

もちろん前述の言葉の意味は後者で使われて
いると思いますが、あまり考えずに読んでみると
前者の意味で読んでしまいそうです。前者の意味で
事業などに取り組んだら、大変なことになりそうですね。

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

■クライアントと制作会社の板挟みになる原因は・・・？

今日もある広告会社の営業担当者の
お話の続きです。

営業担当として働いている彼はある日
お客様からクレームのお電話を頂きました。
状況を伺うと、こちらから提案し実施している
キャンペーンの成果が予想を大きく下回っている
ということでした。

彼は現在の実績資料を見ると、いくつかの
要因が予想通りにいっていないことが
分かりましたが、彼は思わず、

「どのようにしたらいいのでしょうか？」

聞きました。

「どのようにしたらいいかを聞きたいのは
こちらだけど・・・？」

「・・・はい、そうですね。」

「もしここで自分がこの結果を挽回するために
無理な要求をしたらどうするの？」

「はい、できる限り対応します。」

「でもそれって、結果出るんだろうか・・・？
お客さんは広告やプロモーションは専門家ではないよ。
それに、お客さんの無理な要求を聞いてきたって、
あなただって外注さんに対して無理な要求は
できないでしょ？」

これはまさしく、彼がクライアントと外部の

制作会社の間で板挟みになるパターンでした。

「あなたの会社は広告やプロモーションの
専門家だよ。私は長くその仕事には関わっているが
知識や経験ではあなたの会社の方が上に
決まっている。

それにあなたの会社は制作会社ではない。
お客さんの言いなりになるのではなく、
お客さんよりも多くのことを考えて提案することが
あなたの役割じゃないかな？それをしなければ
あなたがいる意味がなくなっちゃうよ。」

彼がクライアントと制作会社の板挟みになって
苦しくなってしまう、というようなことが
なくなっていくきっかけがこの件だったのですが、
この時彼はまだそれには気づいていませんでした。

(次週は・・・

営業担当として何を頑張ればいいのか？
売上目標や行動目標がないことに困っていた
ある広告制作会社の営業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
