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/html/download.html
ユーザー名：shinkikaitaku
パスワード：1050

本日は、「脱石油は本当に来るのか？」というテーマで、
大手シンクタンクの方とお話しをする機会をいただきました。

原油価格が上がったり下がったりで日本経済も
一喜一憂しています。予想では、これまでの上昇基調を
嫌い年末にかけては下落傾向のようですが、
２００９年度になると米欧景気の持ち直しもあり再び
上昇傾向になるとされています。

一部には再び１バレル１５０ドル程度を予想しているところも
あるようです。報道でも第３次石油ショックと呼んで
危機感を募らせています。

今回の価格高騰要因は、これまでの第２次石油ショック時の
ように供給サイドによる一方的な価格引き上げでなく、
新興国の需要増加を価格上昇の要因に挙げています。

そして、ご承知のように第２次石油ショックまでは徹底した
省エネで乗り切りました。

今回も更なる省エネで乗り切るのでしょうか？

少し観点を変えてみると、日本経済は新興国の
経済発展により輸出拡大が可能となり経済成長を
維持しています。むしろ恩恵を享受すべく頑張っています。

日本が、このような形で経済成長を維持すべく頑張りを
続けることは、逆に捉えてみると脱石油への根本的な
解決への意識を薄め、実行を遅らせているのかも
知れませんね。

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.co.jp

◆◇　新規開拓物語　VOL.23　◇◆

■２回目の訪問で事例や実績を持っていくか？

今日からはあるＷｅｂ制作の営業マンの
新規開拓物語です。

この会社は、今まではほとんど社長様が
営業をしていましたが、新しく営業マンを採用し、
彼に少しずつクライアントを引き継いでいっています。

問い合わせ等があり新規営業となる時も、今までは
社長様が行っていましたが、現在は彼が初回訪問から
行くようにしています。

ある日、問い合わせがあった会社に初回訪問を終えて
帰ってきた彼に社長様が問いかけました。

「今日の会社はどうだった？」

「すごくいい感触でしたよ。次回訪問の日も決めています。
次回は私たちの事例や実績も持って提案に行きます」

「そうか。油断しないようにね。受注できるように頼むよ。」

１週間後には、また別の会社に彼が
新規営業に行きました。

「今日のところはどうだった？」

「今日のところも話がつながりそうです。次回はより詳しい
制作実績を持ってきて欲しいと言われています。それから
本格的な提案になりそうです。」

「うーん、そうか・・・」

少し考えた後に社長様は彼に聞きました。

「話しが次回につながっているっていうのは良いこと
なんだけど、多分初回訪問の時に持っていっているものが
おかしいと思うよ。何を持って訪問してるの？」

彼は今後の提案につなげることができて喜んでいたので、
社長様のこの質問は以外でした。

（次週へ続く・・・）

■□――――――――――――――――――――――――
BtoB の新規開拓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.co.jp

【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一丁目１番１号**
MAIL info@islandbrain.co.jp
URL　http://www.islandbrain.co.jp
TEL　 052-459-1050