

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

本日もサブプライム問題について、
大手シンクタンクの方とのお話しの続きです。

今回のサブプライム問題は住宅バブルの崩壊が
発端ですので、まずは家計が悪化し、現在、金融機関が
苦しんでいます。

それでは米国の企業部門はどうかと云うと、成長率や
諸指標を眺めても大きく悪化しているとは思えません。

しかし、日本では不動産業など企業部門がまず悪化し、
その煽りを受けて金融機関が悪化して行きました。

では、当時の日本の家計部門はどうだったかと云うと、
日本システムの特徴である終身雇用が支えとなって
国民が歯を食いしばって頑張り、米国のようには
ありませんでした。

このことは米国と日本との大きな違いです。

しかし、「ことの始まり」は異なっても、企業部門は
景気の動向に敏感に反応し、一旦景気低迷と予想すると
設備投資など抑え、一気に世の中のバランスシートが
崩れてしまいます。

その為に必要なことは、民間部門にある余剰資金を

吸収して他部門に付け替えることになりましたが、
実行手段としては財政出動が効果的だとしています。

日本では景気悪化の時点で、まずは金融政策だとして
「ゼロ金利政策」を取りました。しかし、何の効果も産まず
最終的には財政政策に頼らざるを得なかったのが実情です。

そのことを思い返すと、米国の財政出動の議論は的を
得たものと云えると思えます。

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.co.jp

新規開拓物語 VOL.27

■会社紹介と事業紹介は、相手に遊びを持たせる

今日もある求人広告の営業マンのお話の続きです。

同僚とのロールプレイングを終えて、
ヒアリングができない理由は、その前に行われる
会社紹介や事業紹介のやり方に問題があるのではないか、
という指摘を受けました。

彼はこの指摘を受けて、最初は意味が分かりませんでした、
どうすればいいのかを聞きました。

「穴を作っておくのがいいと思うよ。」

「・・・・・・・・？」

「相手から突っ込まれるところを何箇所か作っておくといいと思う。相手の質問を意図的に引き出すイメージかな。

こちらからはざっくりと、ポイントだけはおさえて伝える。そうすると、相手が疑問に思ったところを質問してくる。こっちは、その質問は始めから来ることは分かっている。

相手に会話のきっかけを作らせておいて、その質問に答えつつヒアリングを始めればいいと思う。

飛行機が離陸する時みたいに、最初の飛び立つところがすごい重要だと思う。うまく飛び立つことができれば、その後のヒアリングは比較的簡単にできると思うよ。」

彼はこの話を聞いて、確かに指摘を受けた通りかもしれないと思いました。会社紹介と事業紹介を短くして、質問をしたくなるような場所をあいて作り、相手に遊びを持たせてあげる。これにより会話がはずんで、ヒアリングがうまくいく。

理屈は分かったので、次の営業から早速実行に移すことにしました。

(次週は・・・

今までの新規のお客様はすべて紹介。
初めて積極的に新規開拓に取り組んだ、
あるソフトウェア会社の新規開拓物語です。)

■ □ _____

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