

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

この1週間は寒暖の差が大きい1週間でした。
我々の周辺にも体調を崩されてしまっている方も多く、
1日も早い回復を願うばかりです。

インフルエンザなどのウィルス系の感染も
かなり流行っているようで、本当に怖いです。

特に小さい組織で仕事をしている場合、
1人が体調を崩し抜けてしまうとその穴は非常に
大きいですね。そうならないよう予防に
努めたいものです。

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.287 ◇◆

■デモに苦手意識がある・・・

今日からはあるソフトウェア業の営業担当者の
新規開拓物語です。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/software.html>

この会社は従業員約40名の会社で、
主に製造業向けの生産管理のソフトウェアを
取り扱っています。

営業部は全部で5名在籍し、1人のマネージャーと4人の営業担当で彼もそのうちの1人です。

ソフトウェアの販売単価は数百万円～数千万円となり、そのため営業活動はとても息が長いものになります。最初にアプローチをしてから決定まで年単位でかかることも珍しくはありません。

その息の長い営業活動の最初のあたりに来るものが実際にソフトウェアの動作を見てもらいながら製品の紹介をするデモというものがあります。

デモによって相手に製品の使い勝手や導入のイメージを持って頂き、好感触を頂けるようであれば本格的な提案やプレゼンテーションに繋がるのが一般的です。

彼はそのデモが苦手でした。原因はよく分からないのですが自分が行う時と他のメンバーやマネージャーが行う時では相手の受けが違ような気がしています。

しかし、製品紹介をするにあたっての製品知識や導入実績、ユーザーのサポート経験が不足をしているというわけではありません。社内で練習をしても、デモはある程度うまくできているという評価でした。

彼は、どうして自分はデモがうまくいかないのかという疑問が抜けきれずにいました。

↓ソフトウェア業の営業代行の実績はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/result/software.html>

(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 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)



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

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル3F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋) 03-5201-3757(東京)
