

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

本日インターネットで、自動車の衝突事故防止の
ための新しい技術を紹介している記事を見ました。

私たちは自動車の運転免許を取得する時に、
様々な交通ルールや運転のルールを教えられますが、
実際はそれをすべて守っているかという決して
そうではありません。

例えば、教習所の講習で車に乗る時は40km/hで
走る道も、運転免許取得後はその速度で
走らない人は多くいます。

世の中の自動車がすべて制限速度内で走ると
どれだけの事故が防げるのかは分かりませんが、
自動車メーカーや部品メーカーが開発する商品や技術には
人間がルールを破ることを前提としたものが多くあります。

人間がルールを破ることを前提とした上に経済が
成り立っていると考えると何か変な気がしますが、
こういったことは他の業界でも存在しているのかなと思うと、
もう少し深く掘り下げて考えても良いテーマかもしれないと
思いました。

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.co.jp

新規開拓物語 VOL.29

■どんな業種でも、どんな内容でも対応できるって・・・

本日は、事業拡大のため新規開拓営業の
実施を決めたというあるソフトウェア開発企業の
お話しの続きです。

新規開拓営業の手段として、企業向けにDMを
送ることにした社長様ですが、DMに何を書くかということと、
誰に送るかを決めるということが、予想外に難しいと
いうことに気付きました。

自社のサービス内容や今までの仕事の内容を
振り返ってみると、クライアントの業種はバラバラ、
開発内容も様々、どんな業種でもどんな内容でも
対応できる技術力と経験値があることを
強みと思って仕事をしてきました。

このことについては、自社では本当に自信を持っている
ところで、実際に他社ができないような困難な開発案件も
行ってきました。

しかし、それをそのままDMに書くとすると、
「ソフトウェア開発案件、どんな内容でもおまかせください」
のような文章にして、そしてDMを送る人は全業種の
人に満遍なく送ることになります。

それでOKなんてことってあるのだろうか・・・

いくら今まで新規開拓営業に取り組んだことはないにせよ、

これが正しい方法とはさすがに思えません。

技術力に自信はありますが、紹介に頼る営業手法では
売上の増加や安定が見込めないのも事実・・・。
新規開拓営業はそんなに簡単なことではないのかも
しれませんが、やはり何としても取り組んでいって
形にしていきたい気持ちがあります。

そんなことを思いながら、再び現在のクライアントのことを
思い起こしてみると、あることに気付きました。

(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