

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、大手シンクタンクの方とのお話の中から、
現在と江戸時代の日本を比較した内容をご紹介します。

現在の日本では、「豊かさ」を求めた議論が盛んです。
大量生産時代の量を求めた時代から質を求めたいという
願望の現れだと思います。

テレビの画面を通じて報道される医療や年金問題を見ると、
否が応でも不安心理は高まり、
「質の豊かさ」として安心感のある生活を求めたくなります。

さて、18世紀というと徳川江戸時代の中期にあたります。
この時代は、元禄文化や浮世絵など華やかな時代を
想定されますが、一方では現代日本に似た閉塞感がある
停滞期でもありました。

災害も多く、人口の減少や耕地面積も拡大しない
苦しい時期だったのです。ある本では、この時期こそ正に
「量的拡大から質的拡大の転機」だったと
位置づけています。

度重なる災害が国民に緊張を与え続けた徳川江戸時代、
そしてグローバル経済下で海外のリスクが緊張を
与え続けてくる現代日本。

しかし、徳川江戸はこの停滞感を見事に乗り越え

発展の踏み台にしました。一段とスケールが大きくなって
歴史は繰り返されていますが、その分、現代日本も
大きく乗り切りたいものです。

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.co.jp

◆◆ 新規開拓物語 VOL.31 ◆◆

■受注にならない原因は、相手にニーズがないからか？

今日からはある広告会社の営業マンの
新規開拓物語です。

この広告会社は社員数20名。サービス内容は
販促品のデザイン、Web制作、パンフレットの制作など
多岐に渡ります。

この会社の営業活動は、営業専属で行っているのは
彼1人で、社長様と2人で営業を行っていました。
残りのスタッフは主に制作やディレクションの仕事をしています。

この会社は既存のお客様も多くいましたが、
新規開拓にも力を入れてきていて、新規開拓営業に
ついては社長様と彼で定期的に打ち合わせを
行っていました。

ある日、新規開拓営業についての定例の打ち合わせの中で、
その月に新規で訪問した企業の振り返りを行いました。

「今月は5件新規で訪問して、そのうち1件は

今後につながりそうです。来週2回目のアポイントも入っています。」

「5件のうち1件が形になるっていうのは悪い数字ではないと思うけど、残りの4件はどうだったの？」

「残りの4件は広告を出したり販促をやるっていうニーズはなかったです。」

「ふーん、そうなんだ……。このAという会社は
どういう話しをしたの？」

「こちらのサービス内容の紹介を一通りしましたが、
興味を示してもらえるものはなかったです。」

「なるほどね。このBという会社は？」

「こちらもほとんど同じような感じですね。Cという会社も
Dという会社も、基本的にはニーズがなかったと思います。」

「4社とも同じような状態だったってということかな？」

「まあそうですね。もちろんそれぞれ違う話しは
してはいますけどね。」

社長様は少し考えた後に聞きました。

「それって、4社とも本当にニーズは無いのかな？」

(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
