

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

国内主要企業が今年に国内で排出する
二酸化炭素量が、2007年に比べて0.2%増える
見込みであるという記事が出ていました。京都議定書で
日本は2008年から2012年度の平均排出量を
1990年に比べて6%減らすよう求められています。

これは排出量の削減の取り組みをしているであろう
主要企業の数字なので、数字にあがっていない
中小企業も合わせるとこれよりも増えている可能性も
あるのではないかと思います。

この時点で目標数字の達成はかなり厳しくなっ
ていると思うのですが、多くの人がこの状況に危機感が
ないこともまた事実であると思います。

この問題により当事者意識を持つためには
どうすればいいのか……。あらためて考えさせられる
記事の内容でした。

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

■相手はWeb制作に詳しい担当者、その攻略方法は？

今日からは、名古屋市本社のあるWeb制作会社の
新規開拓物語です。

社員数は10名。営業活動は社長様と
ディレクターの2人が行っています。

ある日、大手メーカーのWeb制作の担当者との
新規のアポイントが入りました。Web制作の予定があり
話しを聞いてみたいということでした。

2人で訪問し話しをすると、その担当者はWeb制作に
非常に詳しい方でした。Web制作をするにあたっては
どのような手順を踏まなければいけないか、それに対して
どのくらいの時間がかかるのか、そして費用はいくらに
なるのか、そういったことをよく理解をしている
担当者の方でした。

Web制作の営業をする際には、この担当者のように
理解が深い人は珍しく、どうしてこの手順が必要なのか、
なぜこの金額になるのかを説明している時間が
長くなることも珍しくありません。

1度目の訪問は非常に有意義な時間でした。

次回訪問の際に具体的な提案と金額提示を
行うことになり、その内容次第で発注するかどうかを
検討するということとなりました。

(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
