

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

新聞やインターネットの記事で、日銀短観などの
景況感を表すものの結果が載っていますが、
約３０年ぶりの下げ幅ということで、当時のオイルショック
以来とのことです。

これだけ毎日不景気だ不景気だと言われると
やっぱり不景気なのかなあと思ってしまいますが、
景気は気分の問題とも言いますので、
不景気だと思うから不景気なのかもしれません。

こういった状況でもしっかりと利益を出している企業は
あるわけですし、会社を運営している以上
それを目指さなければいけません。どういう状況であれ
前を向いていきたいものですね。

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.35

■手書きのページもある提案書を使ったプレゼンの結果は？

今日も、名古屋市本社のあるW e b制作会社のお話の続きです。

大手メーカーへの提案内容をまとめ、プレゼンテーションに臨みました。この提案書は他社との差別化をするため、あえてきれいな提案書にはまとめず、手書きのラフ案やN Gにした提案内容まで盛り込み、どういったプロセスでこの提案までたどり着いたのかを伝えるものでした。

プレゼンテーションが始まり、手書きのページが出てきた時点で、相手の担当者は少し驚いたようでした。そして、N Gになったものの説明も行い、最終的な提案に至るまでのプロセスを説明しました。

プレゼンテーションが一通り終わった後に、相手の担当者が口を開きました。

「こんな提案書は見たことないですね。手書きですからね。でも、本当に提案内容を考えるってこういうことですね。」

他社が持ってきてくれた提案書は確かによくまとまっているんですけども、まとまりすぎていて、悪く言えば過去のどこかの提案の使いまわしだろうと想像できるんですが、御社は私たちのために考えてくれたことが良く分かります。

これだけ時間を使って考えてくれたのだから、この金額でも納得できますよ。」

これは、社長様が予想をしていた反応でもありました。W e b制作に詳しい担当者ならではの反応でした。

そして、受注を確信し、この提案内容で良いかどうかを確認しようとした時に意外な言葉が返ってきました。

「実はですね、御社からいただいた最終的な

提案内容よりも、御社でNGにした方が、私のイメージとは合っているんですよ。こちらの内容で進めることってできないですかね？」

「はあ・・・それで良いならばそうすることはもちろんできますが・・・」

こうしてこの案件は受注となりました。

最後の展開は予想外でしたが、相手の担当者の性質に合わせた提案書作りが功を奏したことには間違いありませんでした。

(次週は・・・

新規開拓は確率と数字の世界。
その考え方を信じて営業戦略を組み立てていた
ある食品会社の営業マネージャー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