

株式会社アイランド・ブレインです。

～ソフトウェア業の皆様へ～

参加特典あり！営業塾【センスでなくスキルで捉える営業】

御社では「営業」における悩みはございませんか？

「見込み客のフォロー方法がわからない」

営業はセンスではなく、スキルです。

すぐに御社で活用できる【実践】を重視した講義内容を用意しています！！

なかなか設定できていなかったですが、社内で展開していきたい。

http://www.islandbrain.co.jp/eigyoujuku_t/

大阪開催の詳細はこちら↓↓

http://www.islandbrain.co.jp/eigyajuku_o/

名古屋・東京・大阪共に7月～10月隔週で開催

※席数に限りがありますので、お早めにお申し込みください。

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.355 ◆◆

■弊社を選んで欲しいと自信を持って伝える

今週もあるあるソフトウェア開発会社の
営業担当者のお話の続きです。

↓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/works_14.html

彼の競合他社とのコンペに弱いという結果について
分析をしていくと、ある1つのことが分かってきました。

それは、提案先が最適な業者選定ができるようにと
考えて、他社からの提案内容の説明や違いを
丁寧に教えたりもしていましたが、
「私たちの提案を選んでほしい」という
アピールがほとんどないということでした。

提案先は彼からの情報も有効活用して
業者選定を行い、その結果他社を選ぶことも
ありました。そしてその時には、彼自身には

感謝の念すらもっている提案先もありました。

それは決して悪いとまでは言えない事ですが、
提案先のことを考えて、ということが先行しすぎて
本来の目的である、提案をして注文を頂いて
自分たちの手によって相手の問題を解決する
ということを忘れてしまっているということでした。

競合他社がある中で、さらに他社は積極的に
アピールをする中で、状況の解説は詳しくするが
自社のアピールが弱い・・・

これは提案先には、「自社の提案には自信が
ないということなのか・・・」という印象を
持たれてもいたしかたない状態でした。

彼はこの分析結果を受け入れて、コンペの際にも
詳しい状況説明を行うとともに、自社のアピールを
必ず行うように心がけました。これによりコンペからの
受注率を他のメンバー並に向上させることに
成功をしています。

↓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/works_14.html

(次週は・・・

このお客様は以前の契約内容をまだ使い切っていない・・・
既存クライアントが新規購入を申し込んできた、
ある販促支援会社の営業担当者の新規開拓物語です。)



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)

06-6131-8329(大阪)



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

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル20F

MAIL info@islandbrain.co.jp

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

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)
