

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

ラグビー日本代表の皆さまが
ワールドカップの戦いを終えて帰国をしたという
ニュースがありました。

この活躍を見て、ラグビーをやりたいという
子供たちが増える事にも期待をしているという
声もありました。

少子化と言われていて、子供の数は減っていく、
その中でもともと人気の高い野球やサッカーの他に
テニス、バレーボール、バスケットボール、ラグビーなどと
人気のあるスポーツの種類は多様化していく。

ふと、誰がどのように子供たちに取り組むスポーツを
選択させていくのだろうか、と考えてしまいました。

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.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.373 ◇◆

■どちらがお客様のためになるのか・・・？

今週もあるコンサルティング会社の
営業担当者のお話の続きです。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

立ち上げて間もない会社からの
問い合わせに訪問すると、コンサルティングサービスを
導入したいとのことでした。

しかしよくよく話を聞いてみると、明確な売上見込みは
立っておらず、年間のコンサルティング費用が
大きな負担になってしまう可能性が高い状況でした。

また、そのような状況で導入をして頂いても
サービスの力が十分に発揮できるとは思えません。

彼は迷ったので、一旦持ち帰ることにしました。
そして、何人かの先輩にその状況を相談しました。

「それはやめたほうがいいんじゃないのかな・・・。
結局最後は不満足になってしまうのでは・・・？」

「お客様にその意欲があるのだから、一緒に頑張って
成功を目指すべきなのは・・・？」

「お客様がやりたいって言っているのだから
あんまり考え過ぎずにやればいいのかでは・・・？」

先輩方の意見も分かれました。

彼はさらに考えましたが、この件に関しては
受注成績は捨てて、断ることにしました。

この会社を直接見たのは彼しかいません。
彼が最初に感じた、「本当に大丈夫だろうか？」という
直感を今回は信じることにしました。

彼は後日、この会社の社長様に、現在の状況では
導入をしないほうが御社のためになると
考えていることを伝えました。

↓当社の営業代行の成功事例はこちら↓

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

(次週は・・・

Web制作をしたが成果が上がってこない・・・

お客様からのクレームに対応した

あるWeb制作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)
