

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

先日インターネットでニュースを見ていると、

とある会社が携帯電話を使った新しいコンテンツを開発した、

という記事を見つけました。登録は無料、使用も無料、

内容はおもしろそうなものだったので、1度試しに登録をして

使ってみようと思いました。

しかし、携帯電話を使っていざ登録作業を始めると

まずそのサイトがどこにあるかがすぐに見つけることができず、

ようやく見つかったと思ったら、個人情報の登録や

数多くのアンケート項目に答えるようになっており、

道半ばで面倒くさくなり登録するのをやめてしまいました。

私自身が機械に弱いのか、PCの操作に慣れていて

携帯電話の操作が下手なのもあるのかもしれませんが、

まだまだ携帯電話は使いづらいと思うことが多くあります。

裏側にある技術はすごいものがあるのですが、

それを一般ユーザーが使えるようにしなければいけません。

開発をする方々にとってそこが頭を悩ませる問題の1つ

なのでしょうし、このことは何も携帯電話に限ったことでは

ないと思いますので、自社のサービスがお客様にとって

使いやすいものなのかは常に考えていきたいですね。

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.38 ◆◆

■営業活動において必要なものは？

今日は愛知県本社のある食品メーカーの
営業マネージャーのお話の続きです。

新しい商品の販売を開始すると、初月が最も売上が高く、
2ヶ月目に下がり、3ヶ月目以降はある一定の売上で
安定するというパターンがいくつかありました。

彼はその原因を考えていると、あることに気付きました。

新しい商品の販売開始時は、当然ながら営業担当者も
その商品を売った経験がありません。なので、セールストークも
決まっていなければプレゼン資料も固まっていない。
訪問相手からどのような質問をされるかも分からない。

営業担当者は商品を販売することが使命ですので、
そのような中でも商品を販売しようとする。

どんな小さなことでもよいので、商品を買っていただく
チャンスを見出せないか、少量からでもよいので商品を
試してはいただけないか、分からないことを聞かれたら
些細なことでも宿題として持ち帰り、回答を準備する。
このようにして新しい商品を売ろうと必死に動きます。

結果として、このことが訪問先に対して「熱意」として
伝わっているのではないか。

これが、ある程度場数を踏むとセールストークも

プレゼン資料も固まってくる。売れるパターンと
売れないパターンをいくつか経験すると、
新しい訪問先も無意識のうちに今までの訪問先の
パターンにはめ込んでしまい、営業が作業的になってしまう。

これにより、売れる会社には売れる、売れない会社には
売れないということになり、悪い意味で数字が
安定してしまう。

彼はこれに気付いてから、経験の長い営業担当者には
販売初月の気持ちを忘れないよう、訪問先をえり好みする
ことなく、どんなに小さな可能性も見出す気持ちで
訪問するように伝えました。営業担当者にこのことを
伝え、「作業的になっていて、熱さがなくなっていた。」ことを
自覚している人もいました。そして、このことを意識すること
によって、売上数字が再び上昇する担当者も現れました。

営業活動において、数字や確率は大事。そして、
「熱意」がすべてではないが、「熱意」も必要不可欠で
あることを実感する出来事でした。

(次週は・・・

大手・中堅企業との取引を始めるには
どうすればよいか？大手・中堅企業に対する営業の
考え方を变えて成功した、あるコンサルティング会社の
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
