

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

ピータードラッガーの本の中で、その業界の  
イノベーションや新しい技術は、決してその業界から  
生まれるとは限らないという内容がありました。

その１つの例としてあげていたのが洋服などにつく  
ファスナーで、ファスナーは決して洋服用に作られた  
ものではないが、結果として洋服の利便性を格段に  
向上させるものとなりました。

ということは、同業種だけでなく別の業種にもアンテナを  
はって、どのような技術革新があるかを知る必要が  
あるということを主張しています。もちろん簡単なことでは  
ないのですが、少しずつでも意識をして取り組んで  
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](mailto:mail@islandbrain.co.jp)

新規開拓物語 VOL.40

■ 自社のサービスにニーズがあり、予算を確保することもできる

今日は、ある名古屋市本社のあるコンサルティング会社のお話しの続きです。

ある日、優良中堅企業からHPを見ての問い合わせが入りました。会社の信頼度の向上のため、社長様は何としてもこの企業との取引を始めたいと思いました。

初回訪問し、相手のニーズをヒアリングすると、自社のサービス内容が当てはまる内容でした。実際にやるとなると、社員数もある程度の規模なので、今までのクライアントには無い規模での仕事となりそうでした。しかし、それに対する予算も確保することはできるだろうとのことでした。

社長様は、「やはり優良中堅企業は違う」と思いました。ニーズのあるなしはもちろんあるのですが、何と言ってもお金を持っている。サービスの内容・規模に対して適正な金額を払っていただける。

社長様はこの企業のニーズを満たすサービスを提供し、大きな取引をするイメージを持つことができました。この企業が今後はメインの取引先の1社となり、会社の信頼度も向上しさらなる受注を呼び込む・・・

そのようなところまでもイメージを発展させつつ、次回訪問の時の提案書の作成に取り掛かったとき、取引先が以前に言っていたある言葉を思い出しました。

( 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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

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

TEL 052-459-1050