

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

本日は、大手シンクタンクの方とのお話の中から、
「さくらリポート」についてお話しをした内容をご紹介します。

最近発表された「さくらリポート」では、全９地域で
景気判断を下方修正しましたが、東海地域は
「急速に下降している」とのコメントでした。

総括判断が「停滞から悪化」という表現にあって
傾向が異なります。この表現を個人的に勝手に
吟味してみると以下のことが思い当たります。

一例に過ぎませんが、自動車産業の生産台数計画は
下記の如く月を追う毎に低下しました。
【08年11月生産計画・・・9月時点96万台、
10月時点93万台、11月時点88万台、実績85万台】

これこそ刻一刻と厳しさを増す世界的な需要の減少に
応じて素早く手を打つ自動車産業の厳しい姿勢の
表れでもあり、むしろ感心してしまいます。

また、自動車産業は裾野の広い業界として
他産業にも大きな影響を与えます。部品や金型など
製造業は勿論として、広告、保険、リースなど
非製造業への影響も大きいわけです。

この結果、自動車に対する需要が1単位下落すると、

全産業では2単位の需要が低下するとも言われています。
環境変化を先取りし、敏感に手を打つ裾野の広い
自動車産業の比重が大きい中部地区ですから、
「急速に下降」という表現になるのもある意味では
的を得ている表現ですね。

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.41

■ 中堅・大手企業が取引先となるパターンは？

今日もあるコンサルティング会社のお話しの続きです。

ある優良中堅企業からの問い合わせがあり、
会社の信頼度向上のため、是が非でも取引をしたい、
そして、予算も確保することが出来る企業なので、
大きな金額の提案をすることを考えていました。

この金額の提案を通すことができれば、
この会社が一気にメインのクライアントに成り得ます。

そんな時に、取引先が言っていた言葉をふと
思い出しました。それは、

「大きい企業ほど嫌うのはリスク。
予算はあるように見えて、実質は無いことが多い。」

.....

仮に予算が無いとするならば、今から提案しようとしている
内容は実はかなりの予算オーバーという可能性もある。

大きい売上は欲しい。相手は買おうと思えば買える
資金力は十分にある。しかし、小さくとも取引をすれば
実績となる。ここは取引先の言葉を受け入れ、
相手の企業が抱える最も直近で解決すべき
問題のみをスポットで解決する提案をすることにしました。

この内容で提案をすると、

「これだったらすぐに通すことができると思います。」

そして無事にこの企業を取引先とすることができました。

大きい提案をしても受け入れられたかもしれない。
しかし、相手の状況を読み中堅企業を確実に
取引先とする策が功を奏した形となりました。

(次週は・・・

目的を達成できるのであれば手段はこだわらない。
クライアントの本音を受け入れることによって成功した
ある求人広告の営業マン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