

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

インターネットで各企業の新商品を紹介するサイトが
ありますが、そのサイトを見ていると、本当に様々な
新しい商品が出ていることに驚かされます。

実際には既存の商品のマイナーチェンジの記事が
多いのですが、中にはまったく新しい分野の商品や
見出しに目を引かれる奇抜なアイディアの商品もあります。

そういった商品を考えるために、メーカーの社内では
頻繁に会議が開かれ、多くの人が悩み考え、１つの商品を
生み出していくのでしょうか、一瞬目を引く見出しや
商品でも、よくよく考えてみるとやっぱりいらないかなという
商品も多くあります。

本当の意味で一般に受け入れられる商品を
開発するということは難しいことであるとあらためて感じます。

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

■プレゼンが相手に響かない理由は？

今日からは、愛知県本社のあるソフトウェア開発企業の
営業担当者の新規開拓物語です。

彼は、現在は営業を担当していますがエンジニアとしての
経験も長く、営業担当者でありながら専門的な知識も
持っているため、クライアントからは非常に喜ばれる存在です。

現在は営業担当であるため、既存のクライアントとともに
新規での営業も行います。新規での顧客獲得は
会社としても重要なテーマであり、会社も彼の経験値を
もとにした新規顧客獲得に期待をしています。

彼はもともとエンジニアであるということもあり、
押しの強いタイプではありません。営業現場においても
強く営業をするというよりは、過去の実績や経験値に
よって信頼を勝ち取るというパターンが多くあります。

ある日、営業部長様と営業会議を行った際に、
営業現場でのプレゼン資料や話す内容を見直すこととなり、
現在どのような方法で営業が行われているかを
知るために、1度ロールプレイングをすることになりました。

彼は新規の営業が得意というわけではないですが、
決して苦手という意識もありません。
普段行っているプレゼンの内容を営業部長様の前で
行いました。

ロールプレイングが終わった後に、営業部長様は、

「普段プレゼンをやっていて、商談が先に進まないって
いうか、相手に内容が響かないって感じるって
無いかな？」

ということを行いました。

彼自身そのように思ったことはなかったのですが、
営業部長様がそう言うには何か理由があるだろうと
いうことで、そう思った理由を聞きました。

(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
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