

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

2009年の大学生の就職志望企業ランキングが
発表され、JR東海が初めて1位となったという記事が
ありました。逆にトヨタ自動車が昨年の6位から
96位に下がったとのことでした。

学生が企業の情報を得るための手段としては
テレビ、インターネット、新聞などのメディアが主なもので、
最近の報道のされ方から、このような結果になることは
無理もないのかもしれませんが。

一部の表面的な情報のみしか手に入らない学生の
評価なので、この結果が本質を捉えているとは思
えませんが、人は物事を判断する時に一部の表面的な
情報のみで判断することも多くあり、このことは無視は
できません。この部分のバランスは難しいですね。

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

■相手が断りやすい質問を投げかけない

今日も、ある建築材料販売会社の営業マンのお話しの続きです。

新商品の案内を電話を使って行いましたが、電話先からは良い反応は得られませんでした。

電話の内容を聞いていた同僚からは相手に興味がないのではなくて、こちらから断りやすい状況を作り出していると指摘を受けました。

彼の電話はこのようなものでした。

「この度弊社で新しい商品を開発いたしまして、そのご案内で電話をさせていただきました。」

「どんなもののなの？」

「新しい機能を追加したドアのユニットとなります。」

「他の会社の商品でもそういうのあるよね？」

「そうですね。やはり他の会社からもご紹介されているような感じですか？」

「そういった案内は多いね。いくらくらいするの？」

「機能をどこまでつけるかにもよりますが、〇〇円から販売しています。」

「他の会社と比べても、それはちょっと高いね。」

「そうですね……。今はなかなかこういったものにご予算も出にくいですよね？」

「まあそうだね。こういう状況だしね。」

「分かりました。また興味がありましたらご連絡ください。
本日はお時間をいただきありがとうございました。」

彼はこのように自分から商品が差別化できない点や
価格競争力が弱い点にフォーカスしていることに、
自分では気がついていませんでした。

自ら相手に断りやすい質問を投げかけないこと、
明日からはこれを意識して取り組んでいこうと思いました。

(次週は・・・

複数の新規開拓の手段をどう連動させるか？
バラバラになっていた新規開拓の手段の連動に成功した
ある採用支援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
