

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、
高校生を対象とした意識調査からお話をした
内容をご紹介します。

日本青少年研究所発表の資料を見ますと興味ある
データが出ています。高校生を対象とした意識調査ですが、
わが国と米国、中国、韓国を比較しています。

その結果を見ますと、日本の高校生はのんびりと
暮らして行きたい、多少退屈でも平穏な人生を送りたいと
いう意識が強く、一方で将来偉くなりたい、大きな組織で
自分の力を発揮したいとの意識は弱く出ています。

確かに昨今でこそ景気が低迷していますが、それまでは
いざなぎ景気と比較される好景気で、企業業績の発表も
過去最高のオンパレードだった経済大国日本の意識とは思えない結果です。

どうもこれまで進めてきた日本の国家モデルに狂いが
出始めて、大人しく真面目にしてさえいれば誰かが
何とかしてくれるという受身の姿勢が高校生にまで
浸透しているのかも知れないと思うと寂しくなります。

ベネディクトの「菊と刀」には日本の文化、風土の
良いところがいくつも挙げられています。他者の目を
気にする道徳感や恥の文化、調和を重んじる

文化風土などでしょうが、もう一度日本らしい国家モデルを目指して行きたいものです。

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

◆◇ 新規開拓物語 VOL.60 ◇◆

■正式な受注となるまでは受注ではない

今日もあるソフトウェア開発会社の営業担当者のお話の続きです。

受注見込みの新規案件が、受注の直前で開発見送りとなってしまいました。

この件をよく振り返ってみると、その原因となるようなことが浮かび上がってきました。受注の内定をもらってから、提案書の作り変えや見積内容の変更などいくつか宿題が出ていました。

その宿題の提出はしたのですが、それが少し期限を遅れてしまったり、相手の要望を十分に満たさないものを提出したりしていました。

その時は相手も気にしていない様子でしたが、そういったことの小さな積み重ねが最終的に開発見送りという結果を生み出したことは考えられます。

なぜこういったことを起こしてしまったのか、それは受注の内定をもらった時に売上があがったと

思い込んだことが原因ではないかと考えられます。

受注になったと思い気を抜いてしまった、
期限通りに提出をすべきものも少しの遅れが出てしまう、
それに対して1本のフォローの電話を入れることを
怠ってしまう。そういったことは、正式に受注が確定するまでは
受注ではないと意識さえいれば、できたことではないかと
思います。

この件があって依頼、彼は正式な受注となるまでは
受注ではないと考え、最後まで気を抜かずにフォローを
していこうと決めました。

(次週は・・・

自社の強みとは何か？
新規開拓営業を行うことにより自社の強みを見出した
あるホームページ制作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
