

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

「ブロードバンドワイヤレスフォーラム」という
新たな無線技術を開発する団体が発足するとの
記事がありました。各分野の大手企業や大学が
参加するようです。

無線技術を使って携帯電話やパソコンに給電したり、
家電同士での高速通信を可能にしたり、また、
自動車分野での応用も期待されているとのことです。

専門家の方にとってみるとこういったことは新しいことでは
なく当たり前の話なのだと思いますが、そうでない人に
とってみると技術の進歩というものにいちいち
驚いてしまいます。

専門家でないにせよこういった最新技術の話には
頑張っついていけるようにしたいですね。

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

■ 自社の強みはお客様が決める

今日もあるホームページ制作会社のお話の続きです。

ある日、新規開拓営業を行った会社からの受注を取ることができました。ホームページの制作とともにシステムの開発も合わせて行うということで、得意とする開発のパターンでした。

受注後の打ち合わせで訪問した時に、自社を選んでいただいた理由を担当者に聞きました。

「私たちにご依頼をいただいた理由はどういったものがありますか？」

「ええ、ご提案いただいた原稿の内容が一番良かったんですよ。一番私たちのことを分かっていたいてるというのが決め手でした。」

「原稿の内容ですか？」

「そうです。御社が書かれる文章が私たちのイメージと一番合いました。他社さんはそこがまいちだったり、場合によっては文章を提案してくれなかったりで・・・

デザインやシステムの内容はそれほど差があるようには思えませんし、第一私たちは正直言ってしまえば専門的なことはよく分かりませんしね。」

「はぁ、そうなんですね……。ありがとうございます。」

デザイン制作とシステム開発の両方ができることが強みである……。長い間そう思って仕事をしてきました。

お客様の仕事の内容や思い入れを聞いて、
それを表すような原稿を作って提案する。このことは
この会社にとってはずっとやってきた当たり前のことでした。

今回の受注は、強みだと思っていたことが強みになって
おらず、当たり前だと思っていることが強みになっている。

もちろん相手の会社によってどこが強みと感ずるかは
様々だと考えられるので一概には言えませんが、
自社の本当の強みは何なのか、そして自社が
今後どのスキルを伸ばしていくのかは、お客様の意見を
聞いて考え直していくのも良いかと思いました。

(次週は・・・

顧客への「提案力」とは何か？
提案力を身に付けたいと思い努力を重ねた、
あるソフトウェア会社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