

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

三井物産がリチウムイオン電池に使用する
リチウムを安定供給するために、カナダから
輸入する契約を締結したという記事がありました。

リチウムイオン電池は電気自動車やハイブリッド車、
ノートパソコンの電源などの電池として使われています。
今後の需要増に対応するためとのことです。

原料を輸入して製品を加工・製造して輸出をするという
日本のスタイルは小学校でも習いますが、
こういった記事を見るとエネルギーの環境が変化しても
このスタイルは変わらないように見えます。

それが日本の良いところなのだと思いますので、
このスタイルを今後も突き詰めていくのが良いのかなあと
思ったりもします。

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

■顧客への提案力を身に付けたい

今日からは、あるソフトウェア開発会社の営業マンの新規開拓物語です。

この会社は社員数30名で、自社開発のパッケージソフトの販売と、クライアントの要望に応じてフルカスタマイズで開発を行うことを両方行っています。

昨年の後半から、景気の影響もあり会社としての受注数は昨年と比べても減っており、彼自身の成績も伸び悩んでいました。

しかし、このような経済状態の中でも、受注を獲得できる人はできていました。彼は、特に受注を獲得できている先輩社員に、どうしたらこういった中でも受注が獲得できるのかを尋ねました。

「多分今よりも提案力が必要なんじゃないかな。特にこういった状況になってくると提案力が大事だと思うけどな。」

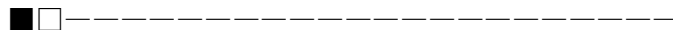
このような答えが返ってきました。

提案力・・・

よく分かるようでよく分からないこの言葉。

彼はまずは書店に行って、提案力を身に付ける方法が書いてある本を探して読んでみる事にしました。

(次週へ続く・・・)



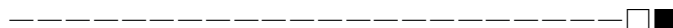
BtoB の新規開拓のご相談は下記までご連絡下さい。

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
