

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

本日弊社のHPをリニューアルいたしました。
こちらからご覧下さい。
<http://www.islandbrain.co.jp/>

本日は、大手シンクタンクの方とお話しの中から、
先日行われた選挙の結果を受けてお話をした
内容をご紹介します。

先の衆議院選挙は民主党の勝利で幕を閉じ、
政権交代の始動に国民の期待と不安が
混在しています。

足元の景気は盛り返しを見ているとは報道されますが、
国民の認識とはギャップが大きく、その結果が選挙結果に
如実に出てしまいました。本年4～6月の実質GDPは
前期比0.9%（年率換算3.7%）ですから、盛り返しの
表現に頷けますが、中身を見ると「反動」と「政策効果」に
起因しています。

反動は在庫調整完了による生産の増加、政策効果は
公共投資の2桁増加とエコポイントによる個人消費の
先食いです。

このままでは行き詰まりは見えています。加えて、雇用と
所得環境は最悪の状況です。

第一に国民生活を守るという内容の民主党マニフェストに
好感を持つ人が多かったのだと思います。しかし、
大きな課題も山積です。教育、医療、年金、介護という
生活者の安全保障です。

「経済だけ回って社会が回らない」と言われ続けている
現在の国家モデルの改革に手を付ける、ということに

期待している人は多いのではないのでしょうか。

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.72

■新規の契約には値下げはつきもの・・・？

今日からは名古屋市に本社のある、
あるソフトウェア会社の営業マンの新規開拓物語です。

彼はこの会社の営業部に所属し、
ソフトウェアの販売やクライアントのフォローの仕事を
行っています。また、新しいユーザーを増やすために、
新規開拓営業も行います。

小さな案件も含めて、新規での契約獲得は月に
数本あり、成績は社内でも上のほうです。

彼の獲得する契約にはある特徴がありました。
それは、通常の販売価格よりも低い金額での契約が
多いことでした。もちろん最低の仕切りというものは
設けているので利益が出ないというわけでは
ありませんが、利益率という意味では低くなっていました。

特に新規の契約では、相手からの値下げ交渉は
往々にしてあるものなので、ユーザーを増やしているという
部分を評価し、彼の上司も大きな問題としては
捉えてはいませんでした。

しかし、ある日彼が上司に受注の報告をしているときに、
上司は彼に、どのような経緯で値を下げたのかを
尋ねました。

彼の答えを聞くと、なぜ彼の契約は値段が下がったものが
多いのかが見えてきました。

(次週はへ続く・・・)

■ □

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