

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

先日弊社の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/>

本日も、大手シンクタンクの方とのお話しの中から、
雇用のミスマッチについてお話をした内容
をご紹介します。

現在の雇用は厳しい状況が続いています。7月の
失業率は5.7%を記録し過去最悪の数字です。

時折、職を求める方々をテレビの特別報道などで
取り上げていますが、少し奇異に感じることがあります。
そういった方の応募は経理など事務職や、自動車製造など
生産に関わる職種に集中しているようです。しかし、
企業が経済の先行きに慎重になっている状況では、
このような職種はあまり望みがありません。

別の報道では、医療や介護分野での求人が
ままならないとの切実な訴えもあります。
この分野は資格も必要ですが、労力の割には賃金が
少ないなどの課題があります。就業を希望する人と、
採用する企業側で職種が一致しない、いわゆる
「雇用のミスマッチ」が発生しています。

最近では、雇用問題対策に国も注力しており、その一つが
雇用調整助成金制度ですが、既に利用者が240万人を
超えており、解釈を変えればこの人たちは失業者の
予備軍とも言えます。この制度は安定的な雇用の創出には
繋がるわけではありません。

国民の安心の為にも、雇用制度の抜本的な改革に
踏み出すという勇気ある対応が必要となっているのでは

ないでしょうか。

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.73 ◇◆

■クライアントが費用の確認をしてくる理由は・・・？

今日は、あるソフトウェア会社の営業マンの
お話の続きです。

彼の受注案件は値を引いた契約が多くあり、
彼の上司も気になってなぜそうなるのかを尋ねました。

すると彼は、新規の取引ということもあり、
クライアントからの値引きの要望が強く、それに応じている
というように答えました。

クライアントからの値引きの要望はそんなに
強いものなのか？そう思って彼の話をさらに詳しく
聞いてみると、彼が値を下げての契約が多い原因が
分かってきました。

彼は契約時に、クライアントとこのような会話が
なされていました。

「では、ご提案した内容で実施をしていくということで
よろしいですか？」

「そうですね、基本的には良いと思っていますが、

お見積の中にあるこの「ディレクション費」という項目は、
具体的にはこういった内容のお金ですか？」

「はい、ディレクション費については、御社との
お打ち合わせや、開発の進捗状況の管理・マネジメントを
行う部分に対する費用となりますが、この費用については、
少し金額を下げることはできなくはないです。」

「あっ、そうなんですね。どれくらいまでいけますか？」

「今の金額から5万円は下げられます。」

「そうなんですね。ではそれをお願いします。」

「分かりました。ありがとうございます。ではこの内容で
進めていきますね・・・。」

(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
