

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/>

先日食事をしたイタリア料理のお店はピザが

食べ放題というお店で、バイキング形式ではなく店員さんが

お客さんのお皿の空き状況を確認して

ピザを勧めていただけるというスタイルでした。

コーヒーなどの飲み放題の場合はこちらも慣れている

せいか、勧められたその場ですぐにいるかいらないかを

判断して答えることができますが、「ピザはいかがですか？」と

言われると、自分がいるのかいないのか、いるにしても

どれくらいいるのか、一瞬どう答えていいか分から

なくなってしまうのに気付きました。

名古屋発祥と言われる漫画喫茶も、コーヒー1杯から

滞在時間に対して課金をしました。開業当初はユーザーの

反発があったと言われますが、現在は定着しています。

新しい商習慣が定着するかどうか、それはユーザーの

本当のニーズを捉えているかどうかやはり重要なのでは

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](mailto:mail@islandbrain.co.jp)

■費用の内訳の確認であり、値引きの要求ではない

今日も、あるソフトウェア会社の営業マンのお話の続きです。

彼は上司に、受注金額を値下げした状況を報告しました。

「それは、値下げしなくても大丈夫だっていうこと、分かるかな？」

「・・・・・・・・」

「相手は、「ディレクション費」という項目の金額の意味を確認しているだけであって、値引きをして欲しいと言っているわけではないよね。でも、金額の話をされると何となく居心地が悪くなって、こちらから勝手に値を下げてしまう。もともと下げるつもりがないのに、こちらから下げてくれるのだから、相手はそれに対して文句はないよね。」

「でも、直接的に値を下げて欲しいと言ってくる人もいますけど・・・」

「確かに。でも、値を下げて欲しいと直接的に言う人も実は金額の意味を確認したいだけの人も多い。値を下げて欲しいと言うことによって、その金額を自信を持って主張できるかを試している。

そういった時は、金額の内訳を自信を持って説明して、値引きの要求にも、「無理です」「難しいです」と答えるべき。そうすれば、相手は結構あっさりと矛をおさめるものだよ。

値引きはその一瞬はお客様のためかもしれないけど、それによってお客様へのサービス提供に身が入らずに、結局はお客様が損をする場合もあるからね。

でも、これはあくまでお客様がこちらの提示した金額にある程度の妥当性を感じている場合。こちらの提示している金額に妥当性がない、他社が同じサービスを低価格で提供しているという状況であれば、また話は違ってくる。

色々な状況があるから、金額の提示っていうのは難しいけど、とにかくまず大切なのは、下げなくていいものは我慢して下げないこと。最初は大変かもしれないけどまずはそこからやってみて。」

(次週は・・・

どうしたら新人の営業マンが売上をあげられるのか？  
数多くの営業教育の失敗を経験した、  
ある広告会社の営業部長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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@islandbrain.co.jp)

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-459-1050

---