

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

先日ある百貨店に行った時に、たまたまおもちゃ売場の
近くを歩いたので立ち寄ってみました。

そこにはゲームのスペースがやはり圧倒的に多く
ありましたが、ある一角にレゴなどのブロックや
ジグソーパズルを売っているコーナーがありました。
ブロックやパズルを子供のころにやったことを思い出しながら
懐かしい気持ちになりました。

そこでふと気付いたことは、ブロックやパズルにも
製造者がいるということでした。もちろん当たり前のこと
なのですが、ユーザーである子供のころは、
マーケティングをしてその商品の企画を考え、
製造ラインを構築して生産し、流通網に乗せて
販売店まで届けている人がいることを考える術ありません。

子供のころに当たり前のようにして遊んでいた物の
メーカー側のことを今考えてみると、何か非常に
新鮮な気持ちを得ることができました。

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

■電話営業のときに、答えに困る相手からの質問とは？

今日からは愛知県に本社のある、
ソフトウェア開発会社の新規開拓物語です。

この会社は社員数6名の会社です。今までは
中堅のソフトベンダーの下請けでの開発が
メインの業務となっていました。しかし、現在の
経済状況から仕事量は減り、先々までの
案件が計算できない状態になっていました。

今まではベンダーの下請けがメインということもあり、
この会社はパッケージ商品は持っていませんでした。
案件の内容に合わせてその都度見積もりを行う
というスタイルでした。

このような状況から、自社の力で仕事の確保を
しなければならず、独自に営業活動を行うことを
決めました。

独自の営業活動の中で、電話での営業にも
チャレンジをしました。リストとトークスクリプトを
何とか作り上げ、電話をしていきます。

電話での営業活動を始めて少したった時に、
電話の相手からの質問の答えに困るものがあることに
気付きました。それは、

「御社はいくらでやっているの？」

という質問でした。

(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