

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

少し前の話になりますが、韓国で歩行者の通行が
左側から右側が変わるというニュースがありました。

日本では歩行者は右側通行ですが、このニュースを
見たときにまず思ったことは、人がどちら側を歩くということは、
人間が決めているんだ、ということでした。

当たり前と言えば当たり前ですが・・・幼稚園のころから
「人は右側」と言われ続けていて、当たり前過ぎていたのかも
しれません。ちなみに戦前には日本も左側通行の時代が
あったということも初めて知りました。

このように当たり前過ぎて意識しない決まりも
実は誰かが決めている・・・ということは多くあるのだろうなと
思いました。また、当たりの決まりに疑いをかけ過ぎるのも
よくないのですが、バランスよく適度に疑いをかけると
色々なチャンスがあったりするのかもしれないね。

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

■ 相手が金額を聞いてくる理由は・・・？

今日もあるソフトウェア開発会社のお話の続きです。

現在の経済状況から仕事が減ってしまい、
案件の獲得のため自社独自の営業活動を
始めることにしました。

その中で電話営業にもチャレンジしました。
ソフトウェア開発会社であることを伝え、開発案件が
あるようであれば仕事をさせて欲しいと電話で
伝えていきました。

それに対して、電話の相手からの質問が多かったのが、

「御社はいくらでやっているの？」

という質問でした。

「いくら？」と言われても・・・

まだ具体的な案件の内容や仕様も聞いていない、
どういった技術が必要かも分からない、何人のエンジニアが
必要かも分からない・・・

そんな中で金額を聞かれても答えられるわけがない。
値段だけ伝えてそれが1人歩きされるのも困ってしまう。

それがその質問に対する率直な反応でした。

なので、電話上で金額を聞かれても答えないように
していました。金額の提示は御社がどういったことを
やりたいかを聞いてからの提示となることを電話で
伝えていきました。

(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