

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

先日ある方から、リッツカールトンホテルの
クレドカードを見せてもらうことができました。
クレドとは、「信条」という意味でしょうか。
お客様に接する際の従業員としての心構えや約束が
記載されています。

その内容は素晴らしいもので、内容そのものに何も
言えることはないのですが、このカードを見て思ったことの
１つは、考え方があるからカードがあるのであって、
カードがあるからこの考え方があるわけではない。
だから、他の会社がこれを真似てカードだけ作っても
うまくいかない場合もあるのかなということでした。

考え方の伝達方法はその会社の性質によって違うのでは
ないかと思います。それがカードであるかもしれないし、
マニュアルだったり唱和であったり、もしかしたら飲み会かも
しれない。その会社にあった方法で考え方の共有を
していくことが必要な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

■ 相手が知りたいのは金額ではなく金額感

今日もあるソフトウェア開発会社のお話の続きです。

新規開拓営業を試みたときに、まだ具体的な要件をほとんど何も分からない状態で金額を聞かれることに對して、どう答えていいか戸惑いを感じていました。

ある日、知り合いのシステム会社に打ち合わせのため訪問すると、その会社が使っているサービス紹介の資料が置いてありました。その資料には、サービスの価格がかなり明確に記載されていました。

「ここまで明確に金額を出せるんだね。
うちは形がないものだから、金額は最初からは出せないね。」

「自分たちの会社のものだって形がないものだよ。」

「だったら、ここまで明確に書いたら困ることもない？」

「その提案書を持って行って話をするけど、
最終で着地する金額は全然違うときも多いよ。」

「うちは電話とかで金額を聞かれても答えられないから、
それで困ってるんだよね。」

「金額を答えないのは、相手の内容も分からないし、
金額だけが1人歩きするのが怖いからだと思うけど、
そこで金額を答えなかったら先に進まないしうまく
いかないんじゃないの？」

「じゃあ金額が1人歩きしないためには
どうすればいいかな？」

「金額の前に短い前置きをつけるだけで
いいんじゃないかな。「最低でも・・・」とか「通常は・・・」とか。
電話とかで相手が知りたいのは金額ではなくて
金額感だから、それは答えてあげないと相手も先に
進めないと思うよ。」

それを聞いて、なるほどね・・・と思いました。
金額を答えてしまうことによる怖さはまだありますが、
次の電話から試してみようと思いました。

(次週は・・・

スピードは強みになり得る。
見積もりや制作のスピードを磨いて成功した、
あるWeb制作会社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

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