

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W e bサイト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/>

2 0 0 9 年も残すところあと1 週間となりました。

皆さまにとって今年はどうような年でしたでしょうか。

良いこともあり、良くないこともありですが

残りの1 週間最後までしっかりと過ごしていきたいですね。

本年は最後の配信となります。いつもこのメルマガに

お付き合いをいただきありがとうございます。

来年は1 月6 日より配信をさせていただきます。

2 0 1 0 年も宜しくお願いします。

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.87

■「対応の早さ」は強みになり得る

今日もあるW e b制作会社のお話の続きです。

会社概要とパンフレットのデザイン案を1 週間で

いくつかの会社をお願いをしたところ、

この会社は2 日間でデザイン案を出していただき、

他の会社は期限通り1 週間での提出でした。

各社からの提案内容を比べると、
要望した事項についてはどの提案もほぼクリアされて
いました。金額も予算をある程度伝えていたので
こちらもそれほどの差はありません。

このような状況にあらためて置かれてみると、
自然と一番最初に提案を出してきていただいた会社を
優先的に考えていることに気がきました。

もちろん早ければ良いというものではありませんが、
提案のポイントはしっかりと捉えられている。
後から続く提案がその内容と差がほとんどなければ
最初に見たものを基準に考えていくことになります。

また、提案を早く出していただいてありがたい、という
感情的な面も働くことも否定はできません。

そして、ほぼ同じ提案を出すために時間がかからない
ということは、この会社はこの内容は得意で経験が
あるのではないか、おそらく社内体制もしっかりしていて
この会社に任せれば安心ではないか、ということをも
想像していくと、この会社をお願いをする方向で話が
進みやすくなります。

しっかりと質を保った上での、「対応の早さ」は
強みとして十分成り立つということを実感した瞬間でした。

(次回は・・・

「フロント商品」とは何か？

新規開拓におけるフロント商品の考え方を覚えて成功した
あるセールスプロモーション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