

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

以前にも書きましたが、私たちの会社の近くに  
１つ２９０円でお弁当を売るチェーン店があります。  
その近くに個人経営のコンビニがそれに対抗して  
同様のお店を年明けから始めています。

年が明けて２つのお店に行ってみると、前者のお店は  
お弁当の陳列をお客さんが整列して混乱しないように  
並べるように工夫しており、レジでの精算もマニュアル化  
されており非常にスムーズです。

後者のお店はお弁当の陳列がバラバラで、お客さんの  
列もコントロールできません。レジも古いものを使っている  
ようで、１つ１つ手で数字を入力していて、レジの処理の  
スピードが遅く、列がすぐに伸びてしまいます。

同じ値段でほとんど同じものを売っていても  
お店の様子や精算方法だけでもこれだけの差があります。  
生産工程は見えませんがおそらく同じ状況だと考えると、  
２つのお店の売上や利益率には格段の差があるはずです。

やはりチェーン展開しているお店には理由があるという  
ことを実感するとともに、仕組み化、効率化の大切さも  
あらためて感じる出来事でした。

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

## 新規開拓物語 VOL.90

### ■フロントに立つべき商品とは・・・？

今週もあるセールスプロモーション会社のお話の続きです。

新規顧客獲得用に導入をした商品が、  
当初の手応えに反して、思うように売上の実績が  
あがりませんでした。

社長様は営業マンに、なぜ導入をしていただけないかの  
理由を聞きました。

「飲食業での実績がほとんどないということが  
理由だったと思います。」

他の営業マンからは、

「集客の確実性が見えないということでした。」

「・・・・・・・・」

社長様はこれを聞いて2つのことに気付きました。

自分は導入後すぐに売れた。営業マンは売れない。  
営業マンの営業力は確かに自分よりはないが、  
それが主な原因ではない。

自分が売ったのは知り合いで、営業マンが行くのは  
新規訪問先。このため、まずは訪問者に対する信用がない。

いかに商品が安価で導入障壁が低くても、信用のなさがそれに勝る。

2つ目は、訪問者に対して信用がない中で、あまりノウハウのない業界に対して商品は売りづらい。実績や効果を問われた時に、そこに対する答えに強さと自信がないため、ますます信用を勝ち取ることができない。

フロント商品として導入した商品が、フロント商品の役目を果たしていない。フロントに立つべき商品は自社が最も得意な商品にすべきではないかと考えるようになりました。

(次週は・・・)

取引をする会社は選ぶ。  
会社の健全な運営のため、新規取引先の選別を心がけていたあるソフトウェア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](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