

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

もうすぐバンクーバーオリンピックが開催されます。
冬のスポーツの観戦が好きな人にとっては、
また眠れない日々が続きます。

メダルが期待されている選手や色々と注目されている
選手などがいて、代表の選手の皆さまには
様々なプレッシャーがかかるのだと思いますが、
本番で力が発揮できるよう頑張ってもらいたいです。

人が極限の集中力で戦っている姿を見るのはやはり
感動しますね。今回のオリンピックも純粋に観戦を
楽しみたいと思います。

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.92 ◆◆

■受注ができない本当の理由は・・・？

今週もあるソフトウェア開発会社のお話の続きです。

売上の増加のため、新規取引先の獲得に力を入れていく方針を打ち出しましたが、それと同時に財務体質の健全な会社との取引をすることを目指していきました。

新規開拓営業を始めてしばらくすると、開発案件があり、それに対する本格的な提案段階まで進む会社が出てきました。

ある程度の要件を定義し、それに対する工数を計算し開発にかかる費用を算出していきます。
このあたりの開発する力や金額算出の正確性には過去の経験値が豊富であるため、強みとしている部分でした。

こうして、新規のアプローチから本提案まで行った会社は5社程度になりました。このうち半分でも決まってくれば・・・と期待をしていました。

しかし、実際には受注にはつながりませんでした。

受注につながらない理由は、金額面の折り合いがつかないことが大半でした。内容は良いけれども金額が高い・・・ということでした。

こちら側としても、既存のクライアントへのサービス提供価格から見て、必ずしも高い金額を提示していたわけではありません。当初の方針通り、支払いの部分で合わないという企業は積極的には追わないということとしました。

そんなある日、社長様が会社にて、何となく社内の仕事の様子を眺めていると、あることに気付きました。

(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
