

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、社内であるネットワーク関連の製品が必要と

なりました。既存の購入先がなかったため、ホームページで

取り扱っている会社を調べて、いくつかの会社に

問い合わせを行いました。

その中のある会社様に問い合わせを行ったところ、

担当の営業の方から、「商品の型番は分かりますか？」と

言われました。カタログなどを見ての問い合わせでは

なかったため、「型番は分からないのですが、私たちが

欲しい商品がありますか？」と聞くと、「型番を言って下さい。

私たちは商社なので、型番を言ってもらわないとそれを

発注できません。」とのことでした。

良い悪いではなくこういった会社様もあるのだなと

思いました。サービスの提供の方法は、会社やその

経営者によって様々あるということをあらためて感じました。

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

■ターゲットは目の前に存在する

今週もあるホームページ制作会社のお話の続きです。

県内を中心に新規開拓営業を1年間続けて行い、有効なターゲットをあたり尽くしてしまったため、新たなターゲットを求めて県外に営業エリアを広げました。しかし、県外での営業はうまくいかず、営業効率の悪さから、既存のユーザーへのフォロー不足も招いてしまいました。

そんな時に、約1年前に訪問した会社様からお問い合わせをいただき、再度訪問し受注を獲得することができました。

この会社様は1年前に訪問したときにはほとんどニーズは感じられませんでした。今回連絡をいただいた時も、いつに訪問したかなどをすぐに思い出せないような状態でした。

この件があって以来、メンバーで話し合い営業のスタイルを変えていこうということになりました。今まではやはり、今すぐにニーズがある人との面談に集中し、そうでない人は相手にしない、というスタイルになってしまっていました。

しかし、そのスタイルで営業をしたことにより県内のターゲットの枯渇に直面して、新しい見込み客を求めて県外に出て失敗をしました。

再びエリアを県内に限定し営業をすることにしました。そして、今すぐニーズがなくても、その人は半年後もしくは1年後には戻ってくるかもしれない、そう考えて1件1件の面談を大切にするようになりました。

今すぐニーズがない人もターゲットと捉えるようになると、
数ヶ月前に感じたターゲットの枯渇ということは、
単なる考え方の問題だということに気づいた一連の
出来事でした。

(次週は・・・

相手も良い業者を探している・・・。
業界の固定観念を捨てることによって成功した
ある電気工事会社の新規開拓物語です。)



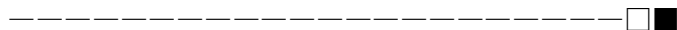
BtoB の新規開拓のご相談は下記までご連絡下さい。

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
