

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

新聞の記事で、コンビニエンスストアが9ヶ月連続で
前年同月の売上を下回ったという記事がありました。

百貨店やスーパーマーケットの売上も落ちたと言われて
久しいですが、コンビニエンスストアも売上が落ちていると
いうことで、伸びているのはインターネットということに
なるのでしょうか。また、大手スーパーなどの低価格戦略も
売上を落としている原因となっているようです。

百貨店やスーパーマーケットに替わって売上を伸ばしてきた
コンビニが他の業態に押されて売上を落としていくというのは
時代の動きを感じます。コンビニエンスストアがコンビニエントで
なくなりつつある今、今後こういった対策を打つのかに
注目をしたいなと思います。

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.99 ◆◆

■新規の営業先から見積もりをして欲しいと言われたが・・・

今日もある電気工事会社のお話の続きです。

今までは自社で新規顧客の獲得のための営業はほとんど行ったことがありませんでしたが、既存の取引先の中堅ゼネコンからの仕事も激減し、不安を抱えながらも自社独自で営業を行っていくことにしました。

新規開拓営業を始めると、やはり・・・
予想をしていたような反応が返ってきました。

「うちは電気工事の仕事はないよ。」
「決まった会社があるからいらないよ。」

「・・・・・・・・」

考えてもみれば、仕事がなくなっているのはうちだけではない。
どの会社も、以前は見向きもしなかったような
小さな仕事に対しても価格勝負をしてまで仕事を
取りにきている。

仕事がなくなったからと言って新規をやってみても
やはりそううまくいくものではないのかな・・・

そんなことを思っていると、

「電気工事はあるよ、1回来て見積もって
もらえないかな？」

という会社が現れました。

来て見積もりをしてほしいというのは嬉しいには嬉しいが、
そんな簡単にいくものなのか？これはいわゆる当て馬と
いうものにさせられるのではないか？
安い見積もりの金額を出させられるだけではないのか？

そんなことを考えつつ、この会社への訪問日を迎えました。

(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
