

今日的な「新市場(顧客)開拓のいろいろ

～出逢った人から「話を聞かせて！」と言わせる営業手法！！～

【新規顧客開拓の成功ポイント・戦略編】

- どの競合先から顧客を奪うのか、ターゲットを決める ⇒ これが市場成熟期のやり方
- 新規開拓顧客リストを作る、大きな市場は狙わない、1社で独占されている顧客を狙う
- 一製品で独占されている市場を狙う ⇒ 全部を狙わないこと
- 孤立している企業を狙う ⇒ 情報が入り難く、噂に弱い
- 大企業の急所、弱点の陰に隠れている顧客を狙う ⇒ 大手家電量販店は自宅に呼んでも絶対に来ない

【新規顧客開拓の成功ポイント・戦術編】

- 営業社員の個人戦から組織戦へ ⇒ 営業社員を孤独にさせない、営業の結果や成果は個人からチームへ
- 顧客情報は個人所有からチームの共有へ、営業社員を孤独にさせない
- 営業不振の原因を個人や精神論に結び付けない ⇒ 問題はチーム全員が解決に乗り出すこと
- Value Proposition を構築する ⇒ 顧客が望み、競合が対応していなくて、自社が対応する部分を作る
- 初回飛び込みから5回目までの訪問ストーリーを作る ⇒ 予め会社として訪問ストーリーを仕組みとしてあると営業社員は落ち込まない

【5回訪問までの印象プロセス】

- 初回訪問 「感じが良い」を作り出す ⇒ 第一印象で安心させ相手の心の扉を開く ⇒ またあなたと会いたくなる
- 2回目訪問 「信頼・親しみ感」を作り出す ⇒ 名前を呼ぶ、あいづち上手になる ⇒ あなたに話をしたくなる
- 3回目訪問 目標達成・問題解決時をイメージさせる ⇒ あるべき姿がはっきりすると現実にしたくなる
- 4回目訪問 現実にしようとする不安や疑問が出てくる ⇒ マイナスな話をプラスに言い替えしていく
- 5回目訪問 別れは出会いのはじまり ⇒ 最後まで「良かったの満足感」が次回や紹介につながる

◆日時：2011年12月2日(金) 13:30～16:00

◆会場：郡山地域テクノポリスインキュベーションセンター <日本大学工学部キャンパス内>
(福島県郡山市田村町徳定字中河原1番1) ※駐車場あり

◆受講料：5,000円

◆主催：リ・オルグ (<http://imptalk.net>)

TEL 024-946-6551

お申込：FAX 03-6369-3512

Mail:impre@if6.so-net.ne.jp

このセミナーの収益は会場費(¥8,820)のみを頂き、残金は福島県移動保育プロジェクト様に寄付をいたします。

講師：本間賢一

1944年生まれ新潟県出身。(株)SOC総合研究所理事長、北海道ニュービジネス協議会理事、内閣府認定特定非営利活動法人ランチェスター協会 ランチェスター戦略認定登録講師(7-012)、はまなす労務サポートステーション副代表

講師：柳沼佐千子

リ・オルグ代表、福島大学非常勤講師、東北経済産業局中小企業支援ネットワーク強化事業登録専門家、福島県・栃木県エキスパートバンク登録専門家、米国NLP™協会認定マスタープラクティショナー

おなまえ	会社名	所在地	お電話	メールアドレス