

*売れない時代に売る方法があります！

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■■売れない時代に売る

-異業種交流会を使って売上を上げる方法！

- ◆第1回 異業種交流会は宝の山
- ◆第2回 「売ってください」と言われる方法
- ◆第3回 どう売るか、それが問題だ
- ◆第4回 毎月安定的に案件 Get する方法

~~~~~序文~~~~~

時代は変われど、ビジネスにおける「売上」の重要性は変わりません。

しかし、昨今の激しい市場競争と変化の速さは、

多くの企業にとって売上を上げることを一層困難にしています。

そんな売れない時代にあえて売るための策として、異業種交流会が注目されています。

今回のシリーズでは、

異業種交流会を使った売上向上のメソッドについて掘り下げていきます。

~~~~~本文~~~~~

◆第4回 毎月安定的に案件 Get する方法

ビジネスの成長と安定を考えた場合、毎月一定額以上の売上を上げるしくみは必須です。

しかし、安定的な案件の獲得のために交流会という機会を最大限に活用するためには戦略的なアプローチが必要です。

本稿では、異業種交流会を通じて毎月安定的に案件を獲得するための方法を詳しく解説します。

1. 効果的なフォローアップの重要性

異業種交流会の後のフォローアップは、長期的なビジネス関係構築の基盤です。

* 結果の集計

プロセス設計のところで詳しく述べましたが、

交流会には事前に Plan して臨み、結果が得られるよう Do しました。

でもそれからが本番です。

アフターフォロー（インサイドセールス・マーケティング）の重要性を理解し、

Chek して Action に繋げることが結果を出すコツです。

*リスト管理

交流会で得たご縁は、リスト化して資産化しましょう。

顧客情報をステージごとに分類し、それぞれに適したアプローチを行うことが大切です。

*ご挨拶をおくるのが縁づくりの第一歩

初めてお会いした後のご挨拶は、見込み客との関係構築の第一歩です。

これから成約や紹介を得るためのプロセスを考慮し、

まずはご挨拶をして、顧客にあなたを思い出してもらいましょう。

*アポイントメントの取得アプローチを行う

交流会によっては積極的なアプローチが嫌われる場合があるので、

やり方には十分な注意が必要ですが

そもそもビジネスをやっているのですから、営業は積極的に行っていくべきです。

売りやすい商品に対しては、電話、メール、SNS を通じて積極的にアプローチします。

売りにくい商品の場合は、顧客の困りごとを聞き、信頼を築くことから始めます。

*顧客の囲い込みをする

詳しくは後で述べますが、顧客を囲い込む戦略を用意します。

定期的な情報提供や、価値あるコンテンツの共有により、長期的な関係を築くことができます。

* お役立ちの提供

顧客のお役に立つことは、関係の強化に役立ちます。

そうすればその後の営業がスムーズに進みます。

2. 囲い込みの仕組みの構築

顧客との関係を強化し、継続的なビジネスチャンスにつなげるためには、囲い込みの仕組みが必要です。

* 顧客の育成

顧客心理の各段階に合わせてコミュニケーションを取り、関係を深めます。

顧客が次のステージに進むためのサポートを行いましょう。

* 忘れられない存在になる

現代社会においては情報があふれ、見込み客はみな仕事やプライベートに忙しく動き回っています。

そんな中、自分の事や自社の商品についてどれぐらい覚えてもらえているのでしょうか。

また、商品には購入サイクルがあり、見込み客の購買心理のステージは循環しています。

「欲しい」というタイミングで真っ先に思い出してもらえるようにしましょう。

そのためには定期情報配信、リアルとオンラインのミックス戦略を活用して、

顧客の意識に常に残るよう努めます。

エンゲージメントを高めるコンテンツを提供することが重要です。

3. 紹介システムの構築

人は知らない人、信頼のおけない人からは買いません。

紹介は紹介者の信用を利用して信頼関係を構築できますので、新規顧客獲得の強力な手段です。

紹介につながるシステムを構築しましょう。

* 紹介すると紹介される

人には「受けた恩は返したい」という性格・慣習があります。

自分から積極的に紹介を行うことで、紹介を受ける機会が増えます。

* 紹介されるためのメリットを明確に

紹介する側への心理的、経済的なメリットを用意することで紹介が得やすくなります

• 心理的メリット 「感謝」

あらゆる紹介システムのベースとなる部分ですので、

紹介者候補（恩人）と親近感・信頼感の構築に努めましょう。

経済的メリットを提供しづらい商品においては必須ですので、

あなたの喜ぶ顔が見たい、という応援団を組織しましょう。

- 経済的メリット 「リベート」

* 説明は？

- 心理と経済の両方 「相手の営業の役に立つ」

* 説明は？

* 紹介営業の体系化

紹介営業の仕組みづくりは恩人管理と履歴管理から行います。

★恩人管理は

- こちらに対する親近感と人間性・商品品質への信用度
- 相手が持っている（こちらのターゲットの）人脈の量
- 紹介実績

の3つの要素の変化を管理することで「オン人ステージ」をコントロールします。

そのためには履歴管理も必須です。

4. 営業確度を高める協力関係の構築

営業の成功率を上げるためには、他者との協力関係が不可欠です。

そのために以下の仕組みを用意します。

*リアル・ネットアフィリエイトの組織化

アフィリエイト（紹介代理店）のネットワークを構築し、紹介のチャンスを拡大します。

*アタックチームの組織化

同じ目的を持つビジネスパートナーと協力し、
役割分担して共同でビジネスチャンスを追求めます。

*業務提携（アライアンス）

他の企業と業務提携を結び、ビジネスの可能性を広げます。

まとめ

異業種交流会での成功は、単に出席するだけでなく、
戦略的なフォローアップ、囲い込みの仕組み、紹介システムの構築、
そして協力関係の強化にかかっています。

これらの要素を組み合わせることで、より効果的にビジネスチャンスを獲得し、
長期的な関係を築くことができます。

★一連の流れをもう一度繰り返しますと

- 1) 異業種交流会への参加
- 2) フォローアップ結果の集計・・・リスト管理（データ化）
- 3) お礼のご挨拶をおくる
- 4) アポイントメントの取得
- 5) 顧客の囲い込み
- 6) お役立ちの提供

- 7) 囲い込み“しくみ”の構築
- 8) 顧客の育成・・・・・・・・忘れられない存在になる
- 9) 紹介システムの構築・運用
- 10) 経済的メリット（リベート）提供
- 1 1) 体系化して**企業文化・経営資源**にして日常的に取り組む
- 1 2) リアルネット・アフィリエイト（紹介代理店）の構築
- 1 3) アタックチームの組織化
- 1 4) 業務提携（アライアンス）・・・・・・・・相互のWinWin 実現

異業種交流会は単なる社交の場ではなく、
積極的なアプローチと計画を必要とする重要なビジネスチャンスです。
効果的なプランニングと実行により、ビジネスの可能性を広げましょう。
取組めば、必ず効果が出ます。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター はやぶさ編集長 岩下 一智

いかがでしたでしょうか？

次回は、

■■中小企業経営者列伝、第 10 弾。4 回シリーズ

世界シェアトップを誇る岡本硝子の挑戦！

岡本硝子株式会社 第三代代表取締役社長 岡本毅氏

◆第1回 ガラスの時代をけん引する岡本毅が形成したもの

をお送りいたします。お楽しみに！

~~~~~

■参考図書■Amazon 電子書籍

合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\*著者：(株)&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart_gaia_gi@hosbiz.net

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくお願ひします。

◆次号 第629号 23・12・01（金）は、

■■中小企業経営者列伝、第10弾。4回シリーズ

世界シェアトップを誇る岡本硝子の挑戦！

岡本硝子株式会社 第三代代表取締役社長 岡本毅氏

◆第1回 ガラスの時代をけん引する岡本毅を形成したもの

を、お送りいたします。

なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、

私たちは「世のため・人のため」になれない。

とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

◆『合本主義「義利合一」の時代がきている』は、読み物として書いたのではなく、人生をいかに生きるが、ビジネス活動をどうすれば良いかの指針であり、「教本」ですので、内容をより理解していただくために、ZOOM 講義を、10月より開催いたしておりますので、よろしく申し上げます。

### ■ZOOM 講義 & 勉強会のご案内■

\*下記にてご案内します。ご期待ください\*

★購入していただいた方は、ご招待いたします。

第7回：12月7日（木曜日）・18:30～20:30

notes

説明：開講の目的&オリエンテーション 理念経営とは自分も他人も幸せになる

[https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_201.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf_1_201.pdf)

これを機会に是非お求めください

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC