



# チャンスを逃さない！ 営業活動のキホン(前編)

## 展示会出展を成功させるポイント(1)

中小企業活力向上オンラインセミナー  
マーケティング分野

中小企業活力向上プロジェクト実行委員会事務局



## 展示会前の営業活動について

<input checked="" type="checkbox"/>	No.	チェック項目
	1	取引先リストの作成 (名刺整理・データ化、ネット検索など)
	2	事前営業 (直接訪問、電話、DM、メールなど)
	3	事前アポイントの獲得
	4	営業ツールの作成 (名刺、パンフレット、カタログなど)
	5	取引先ヒアリングシートの作成
	6	取引契約書の作成
	7	販売マニュアルの作成



## 取引先ヒアリングシートの内容

- ・ 企業情報（住所、電話番号、e-mailなど）
- ・ 連絡を取るための担当窓口および担当者名
- ・ 当社を知ったきっかけ
- ・ 当社になぜ興味を持ったのか
- ・ どんな商品を探しているのか
- ・ どのようなお店を展開しているのか
- ・ どの地域、どのお店で販売を予定しているのか
- ・ どの企業のどの商品の隣に並べて販売を予定しているのか
- ・ どの商品に興味を持ったか
- ・ 納期はいつ頃を希望しているか



# チャンスを逃さない！ 営業活動のキホン(前編)

ご利用は  
無料です

経営診断  
・ 経営相談

中小企業活力向上プロジェクト

東京都内の商工会・商工会議所の経営指導員  
と中小企業診断士が貴社をお訪ねし、企業診  
断を行ったうえで経営力向上のためのアドバ  
イスをさせていただきます。



詳しくは  
こちらから

