



中小企業活力向上プロジェクト

無料企業診断・訪問相談のお問い合わせ

TEL: 03-3283-7388

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

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



中小企業活力向上プロジェクト

無料企業診断・訪問相談のお問い合わせ

TEL: 03-3283-7388

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

