



**チャンスを逃さない！
営業活動のキホン(後編)
展示会出展を成功させるポイント(2)**

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



展示会中の営業活動について

No.	チェック項目
1	接客に関するスタッフ間の事前打合せや商品勉強会の実施
2	積極的な営業(声掛け、呼び込み、チラシ配布など)
3	名刺交換
4	取引先ヒアリングシートの獲得
5	展示会情報の提供(HP、ブログ、フェイスブック、ツイッターなど)
6	商談
7	受注
8	競合調査



展示会後の営業活動について

No.	チェック項目
1	反省会の実施(PDCA)
2	取引先リストのアップデート(名刺整理)
3	取引先ヒアリングシートのデータ化
4	御礼の連絡(メール、電話、手紙など)
5	見積書の発行
6	契約書の発行
7	契約の締結



チャンスを逃さない！ 営業活動のキホン（後編）

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

