



法人営業の新規顧客開拓(1)

新規顧客開拓の目的と様々な手法

中小企業活力向上ネクスト オンラインセミナー
販路開拓分野

中小企業活力向上プロジェクトネクスト実行委員会事務局



何故、新規顧客開拓が必要なのか？

その1: 持続可能な企業成長を実現するため

既存顧客が確保できていれば、売上はある程度は安定するが、既存顧客の対応のみを行っていると、売上は必ず鈍化していき、成長も見込めない。

既存顧客への営業に加え、更に新規開拓を計画的に実施していくことで、持続可能な企業成長を実現できる。



何故、新規顧客開拓が必要なのか？

その2：不測の事態による業績低迷リスクを避けるため

安定した既存顧客を保有していたとしても、この先も契約関係が続くとは限らない。取引先の方針変更による契約終了や、競合他社に既存顧客を奪われてしまう可能性もある。

新規顧客開拓を行い、確保することで、既存顧客喪失時の業績低迷リスクを回避することが可能になる。



新規顧客開拓の種類について

新規顧客開拓手法は多種多様！

- ・ テレアポ
- ・ 飛び込み営業
- ・ 展示会出展・商談会への参加
- ・ 交流会への参加
- ・ ダイレクトメールの発行
- ・ Fax DMの送付
- ・ ニュースレターの発行
- ・ 人脈の活用
- ・ メール営業
- ・ ホームページ（Webサイト）
- ・ SEO対策
- ・ リスティング広告
- ・ チラシ
- ・ ソーシャルメディアの活用
- ・ 動画の活用
- ・ LINE広告の活用
- ・ FACEBOOK 有料広告



新規顧客開拓の種類について

営業（新規開拓）にはプッシュ型とプル型がある

プッシュ型営業

…営業の起点は「営業マン」。

テレアポや飛び込み営業など、会社や営業マンが自らお客様にアプローチを掛けていく営業手法。

プル型営業

…営業の起点は「顧客」。

Webサイトやリスティング広告など、顧客が会社や営業マンに問い合わせしたり、相談があったりしてはじめて、営業がスタートする営業手法。



新規顧客開拓の種類について

新規顧客開拓手法は多種多様！

プッシュ型営業

- ・ テレアポ
- ・ 飛び込み営業
- ・ 展示会出展・商談会への参加
- ・ 交流会への参加
- ・ ダイレクトメールの発行
- ・ Fax DMの送付
- ・ ニュースレターの発行
- ・ 人脈の活用
- ・ メール営業

プル型営業

- ・ ホームページ（Webサイト）
- ・ SEO対策
- ・ リスティング広告
- ・ チラシ
- ・ ソーシャルメディアの活用
- ・ 動画の活用
- ・ LINE広告の活用
- ・ FACEBOOK 有料広告



まとめ

- ①新規顧客開拓を行う目的を理解しよう。
- ②営業（新規開拓）には、プッシュ型とプル型があり、うまく組み合わせることが必要。