



法人営業の新規顧客開拓(2)

新規顧客開拓時に抑えるべきポイント

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



①効果的な新規顧客手法は各企業で異なる

〇〇展に出展したら、株式会社△△の開発部の方が来ていて引き合いもいただき効果的でしたよ！



B社社長

当社のメイン商品のリスティング広告を定期的にあげたところ、多くの問い合わせが来て受注に結び付きました。



C社社長



①効果的な新規顧客手法は各企業で異なる

B社、C社はターゲット顧客や取扱い商品も異なるため、効果的な新規顧客開拓手法が異なるのも当然！



「自社にとって」効果的な新規顧客開拓手法を見つけることが大切。



②各新規開拓手法は「補完関係」にある

新規開拓手法



(展示会出展の場合)

→ブース訪問者は出展企業のHPを確認

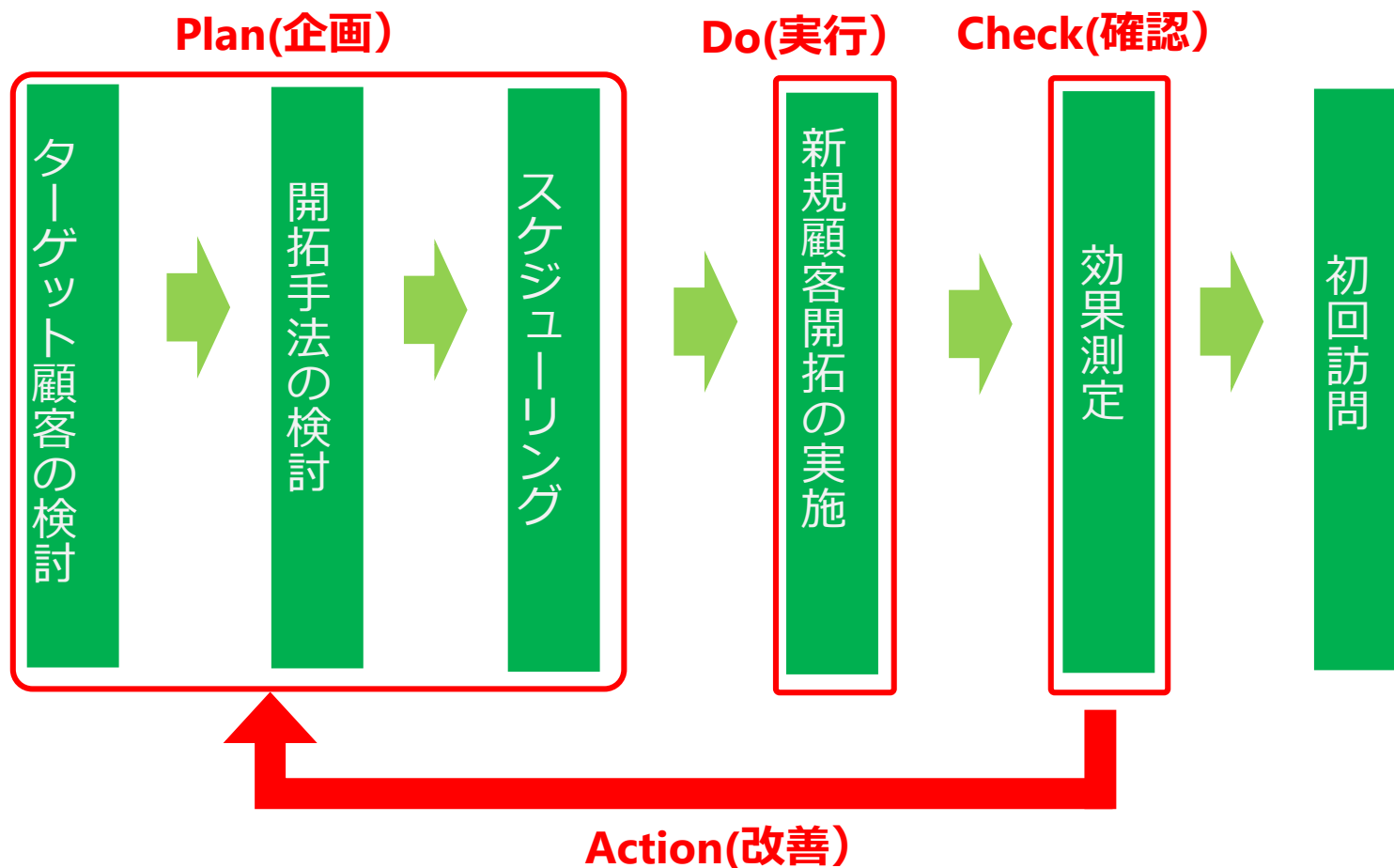
→出展者はメールや電話（テレアポ）
で初回訪問のアポイントを取る



各新規開拓手法で補完し合うことで、
展示会出展の効果を高めることができる。



③新規開拓が軌道に乗るまでは中長期的にPDCAを回す





まとめ

- ① 自社にあった新規顧客開拓顧客手法を見つけよう。
- ② 新規顧客開拓は補完関係を意識し効果を高めよう。
- ③ 新規開拓が軌道に乗るまでは中長期的にPDCAを回そう。