

21世紀の貴社のご繁栄を願って……

増販増客ニュース

増販・増客のヒントや情報を満載して皆様にお届けします

099号

2001年01月10日創刊
2009年03月10日発行

編集：日本マーケティング・マネジメント研究機構 ジェイモ (JMMO) FAX03-3486-7099

不況無縁の増販増客、売上増!!……その基本的ノウハウを、毎号お届けしております

●099号『増販増客ニュース』コンテンツ

暑さ寒さも彼岸まで、何かと「節目」になるのが3月です。
暖かくなるにつれて卒業、進学、就職、異動、引越しとイベントも目白押し
この「きっかけ」を、ぜひ増販増客に活用しましょう！

- 「集客型の営業」のメリット…………… ●法人営業を効果的に行なうために！…………… 1/2
- 4つの段階の組合せがプロセス…………… ●集客ばかりに着目しがちだが… …………… 2/2
- 見落としがちな事後フォロー…………… ●終了後の「達成感」に要注意！…………… 2/2

集まってもらって営業生産性を上げる「集客型営業」！セミナー、講演会、体験会

あの手この手の組み合わせが集客数をグッと引き上げる！ 終了後も油断することなく、事後フォローをしっかりと！

「集客型の営業」のメリット

●法人営業を効果的に行なうために！

前号でお話した「個客消費シフト」のお話しはいかがでしたでしょうか？不況下でも、消費が完全になくなることはありません。自店や自社にその消費が落ちれば、まだまだ売上をあげる余地はあるということをご理解いただけたことと思います。

さて、この増販増客ニュースでは常日頃から「催事」の重要性をお話しています。一年間のカレンダーの中で、いつ、どのような催事を、年間何回開催するか、ということが、売上を創っていくため、そして通常営業との相乗効果を考えた上でとても大切だからです。「催事」というと小売業などの催事販売会や季節のフェアなど、一般消費者を対象としたものをイメージするのが普通でしょう。しかし私達は、法人営業にも「催事」があると考えています。それは「集客型の営業」です。今月はその法人営業の「催事」、つまり「集客型の営業」についてお話ししたいと思います。

「集客型の営業」と言うとちょっとピンとこないかもしれません。しかし法人営業の皆さんは、一度は体験されているのではないのでしょうか？例えば、「セミナー」、「講演会」、「展示会」、「体験会」、などと営業・販売をセットで行なうことです。

「集客型の営業」には良いところがいろいろあります。
●営業効率が飛躍的に向上する

集客型の営業であれば同時に何人でも同じ情報を伝えることができます。集客に多少時間がかかったとしても営業効率の良さは明らかです。



3月は雛祭り、ホワイトデー、卒業、謝恩会、送別会、引越し、お彼岸(お墓参り)…など、飲食関連の行事が盛り沢山です。3月の準備は1月から。

卒業、入学、進学、就職、引越し、結婚シーズン突入など、お祝い事が花盛りの季節。飲食店の周年フェアや、季節のご案内に比べると、数倍からヒトケタ高い反応を期待できます。



4月は入学、進学、就職、異動の時期。ビジネスや自治体関係者で、上得意のお客も異動するかもしれない時期。異動する人へ挨拶したり、新住所へ今までのご愛顧に感謝の御礼状を出す、新任の人を紹介してくれることが多々あります。

4月は、お客様の入れ替わる時期。お客様をなくすだけにならないよう、積極的な対応を。



5月は、前半がゴールデンウィークを楽しんで消費し、後半は給料日まで冷える消費特性があります。ゴールデンウィークは、海外旅行に出かける人も多く、また国内旅行も行楽や帰省旅行でラッシュ状態です。

5月で忘れてはならないのは「母の日」です。カーネーションを贈って感謝の気持ちを伝える習慣からはじまった母の日は、クリスマスシーズンとともに花屋さんが最も潤う書き入れ時です。

JMMO主宰 企画塾代表 高橋憲行の連載です
『増売増販大事典』(ダイヤモンド社)を始め、企画・マーケティングで70冊を超える著書。多数の成功事例などを下記HPにも紹介。
企画塾ホームページ<<http://www.kjnet.co.jp>>

皆様のお役に立てれば幸いです

配信：池田税務会計事務所

〒160-0022 新宿区新宿5-4-1新宿Qフラットビル906号

TEL 03-3255-1640 FAX 03-3255-1645

info@ikedat.com

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
お正月 初詣 初荷 成人の日 新学期	立春 節分 豆まき バレンタインデー 卒業旅行	雑祭り ホワイトデー お彼岸 進級・進学 卒業 春休み	エイプリルフール 就職・新学期 入園・入学 花見 ゴールデン・ウィーク	こどもの日 母の日 運動会 修学旅行	衣替え 父の日 梅雨入り ジュンブライド (結婚式・入式)	中元、七夕 梅雨明け 暑中見舞い 海・山開き 花火大会	広島・長崎 終戦記念日 帰省・お盆 同窓会 夏休み宿題	防災の日 敬老の日 秋の七草・月見 お墓まいり 台風	体育の日 ハロウィン 中間テスト 紅葉狩り 秋祭り 秋の遠足・運動会	文化の日 七五三 勤労感謝の日 西の市 文化祭 学園祭	御歳暮 忘年会 大掃除 クリスマス 大晦日 歳末助け合い

年間の増販増客カレンダーを常に念頭に置きましょう

見落とししがちな事後フォロー

●終了後の「達成感」に要注意!

集客数が足りないときのリカバリー策のひとつとしてあるのが、「プラス電話」です。「ご案内状+(プラス)電話」という意味です。つまり、例えばDMを送ったならその後、「ご案内は届いていますか?」と電話をすることで、認知や再認知を促すことです。知らない人に電話するのは抵抗があることでしょう。そこでご案内をした方の中で、顔見知りの人だけにでも「プラス電話」をしてみたらいかがでしょうか? 普段のコミュニケーションの延長線上で、スムーズにお話しできるはずですよ。

この「プラス電話」には応用編がいくつもあります。「プラスメール」、「プラス訪問」、「プラスハガキ」…。DM等のご案内に、あの手この手と組み合わせることで集客数はグッとあがることでしょう。さらに直前のキャンセル、いわゆるドタキャン防止のためにもこの「プラス●●」は非常に効果的です。

3. 当日段階

当日のことは皆さんもイメージしやすいかと思います。事前にリハーサルやプログラムの作成も終わっていることでしょう。不測の事態が生じた場合、責任者に判断を仰いでいる余裕がないかもしれませんので、役割分担と権限委譲も大切です。受付では、名簿、釣銭、領収書、配付資料等準備します。

そして何より大切なことは、見込客を浮上させることです。アンケート等を配布、回収し、「見込度」を図っておくと次につながります。

4. 事後段階

さて、「集客型の営業」の中で、とても重要であるのに多々行なわれていないのが、この事後段階でのフォローです。「集客型の営業」は、特に慣れないうちはその分、終わったときかなりの達成感を得ることができます。しかしここが要注意です。この達成感があるために、ついつい開催後の個客フォローがおざりになってしまい、浮上したはずの見込客も自然消滅してしまうことがよくあるのです。当日に回収したアンケートを参考に、事後フォローの段取りまでしっかりと確認しておくことがポイントです。「お礼の電話」、「お礼状」、「個別訪問のアポイント」、「個別提案」など実行できることは盛り沢山なのです。



また移動にかかる時間やコストも大幅に削減できます。

●参加者同士が刺激し合う

同じことに興味を持っている人達が一同に会することで、お互いに刺激し合う傾向があります。例えばある人の質問に対する回答は、質問者だけに向けられるのではなく、参加者全員の疑問解消になることもあるでしょう。より真剣に検討している他の参加者を目の当たりにすることで、自身の関心も高まります。

●個別訪問が好意的に受け入れられる

一同に会する場で体系的な情報提供がなされますので、自分の場合にはどうなるかを、早めに聞きたくなるものです。その結果、後の個別訪問が好意的に迎えられる傾向があります。

このように様々なメリットがある「集客型の営業」ですが、では実際にどのように進めていけばいいのでしょうか。私達は大きく4つの段階の組合せ、つまりプロセス(P)があると考えます。

4つの段階の組合せがプロセス

●集客ばかりに着目しがちだが・・・

1. 事前準備段階

まずセミナーや講演会のコンセプト(C)を設定します。どのようなテーマで行なうのか? 戦略商品として何をを用意するか? そして、ターゲット(T)となるお客様は誰か? 上得意客層か、新規客か…。もちろんこのCとTは、合わせておかなければなりません。つまりお客様に受け入れられるテーマと商品を設定するという事です。売込色や販売色を極力出さず、お客様に喜ばれるテーマの設定が大切です。

2. 集客段階

皆さんここが一番大変だと思われることでしょう。よくあるケースは、場当たりのDM等を打って、それだけでそのまま当日を迎えるというものです。これだとフタを開けてみるまで何名来場するかわかりませんので、集客が思わしくなかったときのリカバリー策を打ちようがありません。予約制や申込み制にするなどして、人数を把握しながら集客を進めることが大切です。

皆様のお役に立てれば幸いです

配信：**池田税務会計事務所**

〒160-0022 新宿区新宿5-4-1新宿Qフラットビル906号

TEL 03-3255-1640 FAX 03-3255-1645

info@ikedata.com