



【もうちょい上】は株式会社アイサポートが発行する、木村及び弊社スタッフと名刺交換させていただいた企業の担当者様及び、三条商工会議所に入会されている企業様に無料で定期的にお届けするニュースレターです。

i support 株式会社アイサポート 新潟県三条市須頃1丁目55
TEL 0256-33-5085 FAX 0256-46-0797

<https://www.is1.co.jp/>

豊富な実績はこちらから検索 [アイサポート](#)

展示会を効率的に営業！

だいぶ寒くなってきましたが風邪など体調は崩してないでしょうか。

私は早速11月前半に風邪ひきました！

さて、この時期は展示会が各地で開催されます。当社も展示会に参加する前に資料を一緒に準備したりと様々なお手伝いをすることもあります。

また、終わったあとには、展示会后に名刺をパソコンに入力したり、スキャナーでスキャンし宛名シールをつくらりメールを配信したりすることもあります。

ただ、聞いてみるとすぐに見積もりがほしいと言われたところ以外はそのまま放置(?)の場合が多いようです。



本来なら、名刺交換したなかに、すぐに注文しなくて資料がほしい場合もありますし、見積もりの話がでていなくても相手がほしがって、気がついたら受注の機会を逃してしまうケースもあります。

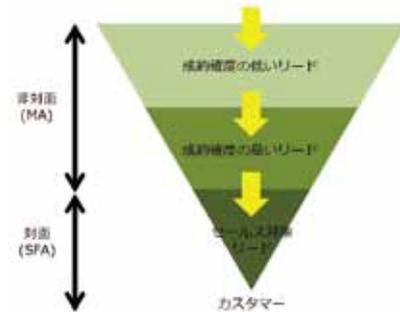
どうしても目の前にすぐにほしいと言われると、ほかのを優先してしまうのはしょうがないことだと思います。

相手の興味度合いがなにかを通じてわかればいいのですが、最近は、ホームページと連動させたメルマガの高機能なツールがあり「マーケティングオートメーションツール」と言われています。

このツールを利用することで、興味の段階をクラス分けして管理することが可能になります。

顧客管理ソフトが契約した方を管理するソフトだと思いますが、マーケティングオートメーションは、その契約前から管理するソフトだと思ってください。

また、管理は、契約までの流れを段階的にとらえ、その段階に応じた対応をしていくというのが基本的な考えです。



具体的な例としては、特定のカテゴリ・商品に興味を持つ人が個人別にわかったり、問い合わせフォームや資料請求フォームにきたけれど申し込んで来ない人がわかるようになります。

そうすると、興味の内容がわかるので、それらに合わせたメール配信や郵送のダイレクトメールを配信することが可能になったり、ほかにも、資料請求などの直前まできているのに、申し込みしてないので電話をして最後の一押しすることもできるようになり、いままでよりも効率的な営業ができることとなります。

まだ、歴史の浅い分野ですし、コミュニケーションの方法がメール以外にもSNSなどにも広がってきていますので、年々新しい機能をもったツールがでてきています。

当社でも以前より使い始めていますのでいずれセミナーとして開催する予定です。楽しみにお待ちください。お待ちできない方は、資料請求やお問い合わせをいただければと思います。



お電話は **0256-33-5085** 木村まで！