

異業種交流会は宝の山-交流会で売上アップする方法① はやぶさ2・625号 2023年11月
03日(金)

*売れない時代に売る方法があります！

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■■売れない時代に売る

-異業種交流会を使って売上を上げる方法！

- ◆第1回 異業種交流会は宝の山
- ◆第2回 「売ってください」と言われる方法
- ◆第3回 どう売るか、それが問題だ
- ◆第4回 毎月安定的に案件 Get する方法

~~~~~序文~~~~~

時代は変われど、ビジネスにおける「売上」の重要性は変わりません。

しかし、昨今の激しい市場競争と変化の速さは、

多くの企業にとって売上を上げることを一層困難にしています。

そんな売れない時代にあえて売るための策として、異業種交流会が注目されています。

今回のシリーズでは、

異業種交流会を使った売上向上のメソッドについて掘り下げていきます。

~~~~~本文~~~~~

◆第1回 異業種交流会は宝の山

▶心構え

▶売れない時代に売るための方法

▶集客手段としての交流会

▶使える交流会は？

▶まとめ

▶心構え

異業種交流会を単なる社交場と捉えるのではなく、

ビジネスの成長機会として最大限に活用することが肝心です。

そのためには、次のような目的を持って交流会に臨みましょう。

• 営業の仕組み化

一過性の取引ではなく、継続的な関係構築と仕組み化された営業戦略を確立する。

• 時間の有効活用

仕組み化された営業を通じて、

本業の成長やプライベートなど他の重要な事に時間を割く余裕を生む。

ポイントとしては、異業種交流会に参加する際には、

「最終目的逆算思考」を念頭に置いてください。

つまり、最終的にどんな成果を得たいのかを明確にし、

その目的を達成するために必要な人脈や情報を逆算して集めるのです。

▶売れない時代に売るための方法

売れない時代においても実績を上げる方法があります。

例えば

- 価格戦略：要は安売り。
- 新概念戦略：革新的なコンセプトを打ち出し、市場での独自のポジションを確立。
- 個客戦略：顧客一人ひとりに合わせコミュニケーションを取り販売していく方法。

これに紹介営業（リファーマルマーケティング）を組み合わせるとさらに効果的。

等が有効な手法ですが、我々中小企業にとって現実的なのが「個客戦略」+「紹介営業」です。

▶集客手段としての交流会

成果を上げるための営業を展開するためには営業プロセスを構築し

顧客ステージを

- 認知→見込み客（リード）として獲得
- 興味関心→そのうち客として啓蒙活動（問題点の指摘）
- 比較検討→今すぐ客としてオファー（問題の解決策）を提供
- 購入
- ファン化

と引き上げていくことが求められますが

交流会は特に BtoB におけるリード（見込み客）集めに最適です。

ちなみに紹介営業を徹底している BNI などの交流会では

コールドな見込み客だけでなく、

比較検討段階にあるようなホットな見込み客が得られる場合があります。

▶使える交流会は？

異業種交流会は様々ありますが主に

- 営業目的で集まったいわゆる異業種交流会

《守成クラブ》（汽車ポッポ方式で参加者全員の名刺が得られる）

《真誓会》（新興の急成長している異業種交流会。デジタル化が進んでいる）

《ニーズマッチ》（個人及びビジネスニーズの情報シェア充実。個人事業主が多い）

など

- 紹介営業を強く打ちだしたもの

《BNI》

メリット-案件多く得られる

デメリット- 参加負荷が多い（早朝の毎週例会、紹介圧力=点数化、1on1 依頼多し）

参加負荷をどうヘッジするか、利用方法を仕組み化することが必要

など

- 営業色を抑えたもの（営業に繋げる仕組みが必要）

倫理法人会

経済同友会

ロータリークラブ

ライオンズクラブ

など

- おすすめ

大学同窓会-三田会など大学によっては社長が多く集まっている

金融機関のユーザー会-優良企業が集まっている

▶まとめ

売れない時代を生き抜くためには、

異業種交流会がもたらす無限の可能性を見落とすわけにはいきません。

ただし、ただ参加するのではなく、戦略的にそして目的を持って活用することで、
実際の売上に繋げることができるのです。

プロセスを仕組み化し、効率的なビジネス拡大のために、
今すぐ異業種交流会を最大限に活用する第一歩を踏み出しましょう。

執筆：(株)I&C・HosBiz センター はやぶさ編集長 岩下 一智

いかがでしたでしょうか？

次回は、

■ ■ 売れない時代に売る-異業種交流会を使って売上を上げる方法！

◆ 第2回 「売ってください」と言われる方法

をお送りいたします。お楽しみに！

~~~~~

■ 参考図書 ■ Amazon 電子書籍

**合本主義「義利合一」の時代がきている**

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\* 著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart_gaia_gi@hosbiz.net

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくをお願いします。

◆次号 第626号 23・11・10（金）は、

■■売れない時代に売る-異業種交流会を使って売上を上げる方法！

◆第2回 「売ってください」と言われる方法

を、お送りいたします。

なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、

私たちは「世のため・人のため」になれない。

とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

◆『合本主義「義利合一」の時代がきている』は、

読み物として書いたのではなく、人生をいかに生きるが、ビジネス活動を  
どうすれば良いかの指針であり、「教本」ですので、  
内容をより理解していただくために、ZOOM 講義を、  
10月より開催いたしておりますので、よろしくをお願いします。

## ■ZOOM 講義 & 勉強会のご案内■

\*下記にてご案内します。ご期待ください\*

★購入していただいた方は、ご招待いたします。

第 5 回:11 月 9 日 (木曜日)・18:30~20:30

## notes

説明:・開講の目的&オリエンテーション 理念経営とは自分も他人も幸せになる

[https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_201.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf_1_201.pdf)

これを機会に是非お求めください

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは



<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC