

どう売るか、それが問題だ-交流会で売上アップする方法③ はやぶさ2・627号 2023年
11月17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3回 どう売るか、それが問題だ

ビジネスの世界では、「どう売るか」が常に重要な問題です。

特に異業種交流会を通じてビジネスを拡大する場合、

そのアプローチ方法は非常に重要になります。

この記事では、異業種交流会で売上を伸ばすための方法に焦点を当てていきます。

I. 人間関係の重要性

1. 良好な関係性の構築

人は基本的に、嫌いな人や知らない人からは買いたくないという心理が働きます。

信頼と好意に基づく人間関係の構築は、ビジネスの成功において不可欠です。

相手に好感を持ってもらえるよう努め、長期的な関係を築くことが大切です。

2. ビジネスとしての関係

ただし、人間関係を大切にすることと、
ビジネスの本質を見失わないことのバランスが重要です。
親密さとプロフェッショナリズムを両立させ、
ビジネスとしての関係を健全に保つことが求められます。

Ⅱ. ターゲットの明確化

ターゲットが明確でないと、効果的な営業活動は行えません。
ターゲット顧客のニーズ、関心、痛み点を把握し、
それに対応する解決策を提供することが肝要です。

さらにターゲットは、先週お伝えした「商品コンセプト」と一致していないと効果がありません。

Ⅲ. 例会の「準備」、「行動」、「フォロー」

1. 勝ちパターンの確立

交流会での成功を繰り返すためには、効率的な勝ちパターンを確立することが大切です。
これには、過去の成功例を分析し、何がうまくいったのかを明確に理解する必要があります。

2. プロセス設計

営業プロセスを顧客心理段階に合わせて、しっかりと設計することは非常に重要です。

どのような手順で顧客と接触し、どのようにして成約に至らせるかを事前に計画することが成功のポイントです。

また営業プロセスでは、「商品」自体もツールとして使い

売しやすい商品を買っておいて、顧客の購買心理のハードルを下げておいてから本命となる商品売る。というステップを踏む販売プロセスを構築することで、より効果的に営業活動を進めることができます。

また、顧客を囲い込む戦略を考えることも重要です。

これには、長期的な関係の構築や、定期的なフォローアップが含まれます。

IV. 営業ツールの制作・準備

1. 営業プロセスをサポートするツール

1) 自己紹介ツール

名刺、自己紹介カード、SNS プロフィールなどを用いて、第一印象を強化し、相手に記憶に残るよう努めます。

2) 商品紹介ツール

商品の長所を明確に伝え、行動への呼びかけを忘れないことが重要です。

また、売しやすい商品と売りにくい商品に応じたアプローチも必要です。

営業ファイルには、会社の基本情報、自己紹介シート、圧倒的なウリや USP、信用獲得のための情報、製品やサービスのパッケージ、アップセル、クロスセルの要素を含めると良いでしょう。

3) 他者紹介ツール

高額な商品や認知されていない商品など売りにくい商品については
交流会のその場で、すぐに売ることは難しいので
見込み客に「恩（お役立ち）」を売ってから「商品」を売るアプローチが有効です。

スペシャリストや経営支援家など、信頼できる他者を紹介することで、
自社の信頼性を高めることができます。
そのためのツールも用意しておくべきです。

2.Web マーケティングツール

広告、オプトインセールス、オプトイン LP、顧客段階の育成、セールス LP、
ウェビナー、個別相談会など、
オンラインでの販売プロセスをサポートするツールを積極的に活用します。

これにより、より多くの潜在顧客にアプローチし、効率的に営業活動を展開することが可能になります。

V.まとめ

異業種交流会を活用した売上増加には、

人間関係の構築、ターゲットの明確化、事前の準備、行動、フォロー、

そして効果的な営業ツールの使用が欠かせません。

これまで述べて来た要素を組み合わせることで、交流会での成功確率を高めることができます。

プロフェッショナルとしての意識を持ちながらも、人間的な接触を大切に、

目的に合った戦略を展開することが、売上向上の鍵となるでしょう。

異業種交流会は単なる社交の場ではなく、

戦略的に活用することで、大きなビジネスチャンスを生み出すプラットフォームです。

効果的なプランニングと実行で、ビジネスの可能性を広げていきましょう。

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4回 毎月安定的に案件 Get する方法

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628号 23・11・24（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4回 毎月安定的に案件 Get する方法

を、お送りいたします。

なお内容は予告なく変更する時がありますので、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か、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、よろしくお願ひします。

### ■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6回：12月07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