

セミナー内容記録

作成日 平成30年10月26日(金)

作成者 湖東3町商工会 主査 鈴木康記

以下のとおりセミナーの内容を報告致します。

1. セミナー名 平成30年度 伴走型小規模事業者支援推進事業
販路拡大セミナー 商店街のためのお客を増やす超具体策
~集まるチラシ・SNS・イベント・店づくり~
2. 開催場所 湖東3町商工会 五城目事務所
〒018-1725 秋田県南秋田郡五城目町西磯ノ目1丁目3番地1
3. 開催日時 平成30年10月25日(水) 10:00 から 12:00
4. セミナー内容
販路拡大の取り組みとして主流になって来た商談会等出展などの機会を活かして成約率を上げ売り上げに繋げるための手法など
5. セミナーの概要
 - 1) 商談で大事なのは事前準備
 - ・ SNS で事前の情報発信を
 - ・ 周りを巻き込む力が必要。やってない人の助言は無視、やっている人を見つけろ
 - 2) Twitter のフォロワーを増やせ、テーマを決めて面白く
 - ・ 劣等感やコンプレックスは武器になる
 - ・ フォロワーが少なくてもリツイートが多い人を狙え(拡散目的)
 - ・ リツイートさえ多ければ Twitter は夢の広告媒体
 - ・ Twitter 広告にお金をかけても、リツイート分は掛からない。

⇒この後、Twitter 操作演習

 - 3) 商談の肝はいかに相手の困りごとを聞き出すか
 - ・ 質問を多くした方に主導権がある
 - ・ 質問を先に考え、練習をしておくこと

⇒この後、質問練習

 - 4) 商談会には3種類の商品を持っていけ

- ・1種類だと公開を怖がり人は変えない
- ・メイン商品はひとつ、相場がある商品の価格は3・4・6、ない商品は3・5・15で決める
- ・「業務用」「プロ仕様」を入れたとたんに相場は消える
- ・同じ商品でボリューム感を変えるのではなく、違う商品を
- ・商品の価値でなく作り手がいかに本物かを伝える

5) チャレンジャーセールス・営業の5パターン

- ①論客型 ②勤勉型 ③一匹狼型 ④人間関係構築型 ⑤問題解決型
- ⇒最強は論客型。ネットを越える説明・提案力を持つ

6) バイヤーには2種類いる

- ①右ならえ型 ②パイオニア型 ⇒対応が変わる

7) 名刺にはLINEの連絡先を

- ・バイヤーは時間が無い。電話やメールはほぼしてくれない。
- ・トク、楽、ペンリ、おもしろく

8) 失敗談を準備せよ

- ・いいことばかり言うと信用してくれない

9) ウチを買うなら今しかない理由を伝えろ