



## 本舗事業を短期で成功に導くための 営業開拓ステップ構築のポイント

---

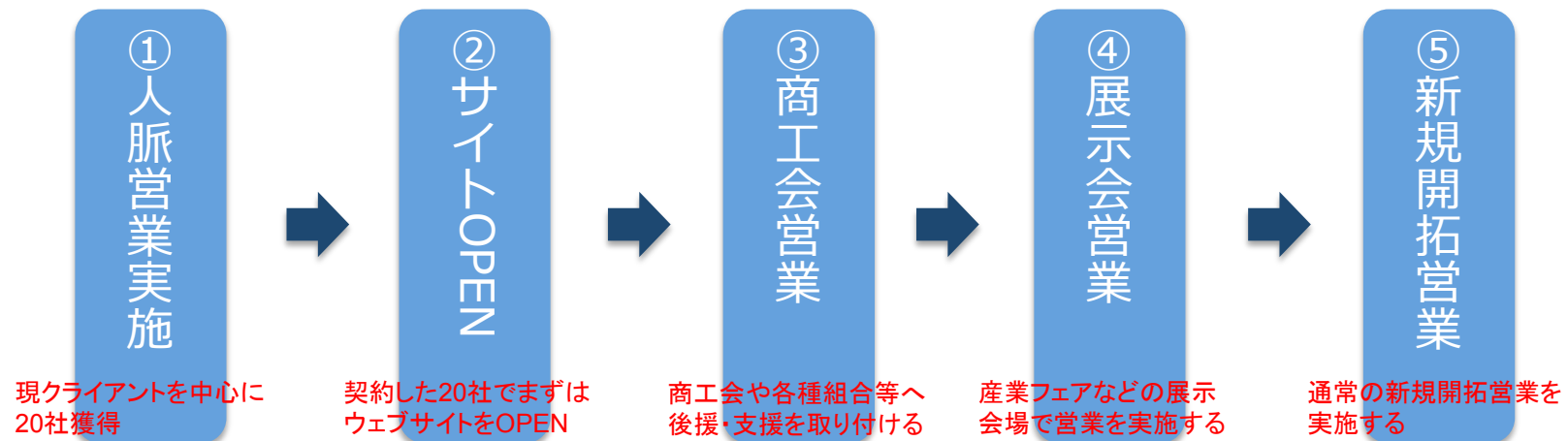
本舗事業は長年の営業人脈をフル活用できる商材です！！

本舗事業はターゲット企業の対象先がかなり広範囲に渡るため、既存のクライアントや休眠先などの口座が活用できます。

セールスステップとしては、まずは既存のクライアントを中心に営業活動を開始し、1年間の営業期間で100社の契約を受注する目標で営業活動を行って頂きます。

地元で長年地道にご商売をされてきた皆様の努力が大きく花開く商材です！！是非とも本舗事業のセールスステップについてご理解頂き、1年以内で100社契約を達成頂きたいと思えます。

### 本舗事業100社契約までのステップ



今までの人脈をフル動員してまずは20社の契約を取得します。(1~2ヶ月目)

まずは人脈を最大限活用して、母集団となる20社の契約を2ヶ月以内に取得します。

- 1.既存の取引先からリストアップ
- 2.休眠顧客からリストアップ
- 3.社長及び社員の人脈からリストアップ

上記の3つからまず40~50社をリストアップ致します。

既存の契約先や人脈で営業できる企業であれば、社長（決裁者）面談可能だと思います。  
社長（決裁者）面談が出来れば5割の確率で契約できる商材ですのでご安心下さい。

### ◆リストアップ先企業の条件について

#### ①地元企業であること

地元資本の企業のみを本舗の参加条件としております。

#### ②自社製品を製造（加工含む）していること ※仕入れ商品は含まない

自社製品・及び製品を製造している企業が対象になります。①及び②については地場産品の拡販という旗印のもとサイト運営を行うので、必須条件になります。

#### ③単価の比較的高い商品を販売していること

今回のビジネスモデルは3割の販売手数料を貰うので、比較的高粗利率の高い製品が商品単価の高い商品を取り扱っている企業の方が比較的簡単に契約できます。

20社契約時点でまずはWEBサイトをOPENして頂きます。(3~4ヶ月目)



人脈営業で契約した企業が20社を超えた時点で、まずはウェブサイトを立ち上げて頂きます。ウェブサイトをOPENすることでそれ以降の営業活動を円滑に進めることができます。

### 本舗コンテンツの紹介

#### ■店舗バナー

直近で契約した企業や販売成績のよい店舗などをバナー表示して売上拡大を図ります。  
店舗のバナー画像がランダムで入れ替わります。(5種類程度) クリックすると該当店舗に飛んで行きます。

#### ■出展企業店舗一覧

店舗ページとリンクしています。  
出展企業の店舗がランダムで6社表示されます。  
契約企業が増えても、ランダム表示されますので運用管理に支障をきたすことはありません。

#### ■達人ライブラリー

店舗ページとは違い、各店舗の人にスポットを当てた記事を掲載していきます。取材が基本になりますので、各企業で随時記事を増やして頂く必要があります。

## FACE4 セールスステップ③ 商工会営業の実施

地元商工会・団体・組合に営業活動を行います。(5～6ヶ月目)

WEBサイトがオープンしたら、いよいよ地元商工会の攻略を開始します。  
本舗事業の主旨と商工会企業の皆様へのメリットをお伝えし、各商工会から後援・支援を取り付けて頂ければと思います。その後、商工会の会員企業へ個別営業を行います。

まずは、人脈のある地元商工会から攻略して、その支援・後援の実績を基に他地域の商工会へ営業活動を行って下さい。地元商工会に所属している場合や強力なコネがある場合は、商工会の事業として本舗事業の組み込んでもらうといった手法も取ることが可能になります。

また、商工会だけではなく地元の名産品の場合は別途の製造組合などが構成されているケースが多く、そういった団体・組合への営業活動も合わせて行くと効率よく地場産品の製造メーカーとのコンタクトを取得することが出来ます。



<http://www.tokyo-cci.or.jp/>

<http://www.shokokai.or.jp/>



<http://www.shokusan.or.jp/shoku-net/>

地元で開催される展示会・商談会で名刺交換を行います。(7～8ヶ月目)

地元で定期的に行われる展示会・商談会に出向き、出展企業の営業マンと名刺交換を行います。マッチング商談会などになれば、商品の拡販先を探して出店していますので、通常の仕入先と同じく簡単に名刺交換や商談が行えます。

1回の商談会で簡単に50社以上の地元企業と名刺交換が可能です。  
都道府県内で開催される各種展示会や商談会情報を随時チェックし、展示会開催情報を掴んだら、①出展企業チェック→②リストアップ→③出展場所のチェック→④当日の営業担当者の割り振りと事前準備を確実に行って当日ターゲット企業と100%の名刺交換を達成します。

これほど簡単に商談相手とコンタクトできる機会はないので、展示会には必ず訪問します。

### ◆短期で成果を出したい場合はセミナー開催をご検討願います。

短期で100社の契約を達成したい場合は、セミナー開催をご検討願います。

セミナーについては、地元商工会主催かメインバンク主催のタイアップセミナーが最も望ましいので、まずはタイアップセミナー実現に向けてアクションを行います。

また、自社開催のセミナーであっても、商工会などに支援・後援を取り付けることで比較的集客が簡単に行えるため、十分な準備期間をとれば50社程度の集客は確実です。

いずれにせよ、本舗商材はセミナーとの相性が非常に高い為、セミナー開催をすることで一気に契約者数を増やせることは間違いありません。



【タイアップセミナー】



ご安心下さい！新規開拓営業が驚くほどラクです！

①～④のステップで100社の契約が達成しなかった場合は、通常の新規開拓営業を行なってまいります。しかし、今回の新規開拓営業は通常の新規開拓営業とは全く違います。それは、テレアポに全てのポイントがあります。アポイント取得率が殆ど100%(悪くても80%)近い確率で取得できるため、面談までは驚くほど簡単に話が進みます。

**「御社の商品を仕入れたいのですが、ご担当の方にお繋ぎ頂けますか？」**

### ◆これまでの営業活動が確実に身を結びます！

新規開拓営業を開始するまでに、既に最低でも40～50社の契約を取得できていることと思います。アポイントを取得して訪問した際に、下記をお伝えするだけで契約率は確実に5割以上で推移すること間違いありません。

- 1.現在の契約企業数一覧表をお見せする。
- 2.実際のホームページをお見せする。
- 3.後援先・支援先の商工会・団体・組合名をお伝えする。
- 4.御社の商品を「〇〇本舗」で販売したい旨をお伝えする。