

多くの企業経営者からレスポンスを獲得できる
「顧客開拓メソッド」のご案内

日刊工業新聞社 業務局イベント事業部
「NBLAエキスパートクラブ」事務局

「無料経営レポート」を活用した顧客開拓メソッド

「NBIAエキスパートクラブ」が推奨する顧客開拓の手法は、企業の経営者や役員、管理職等、意思決定のキーマンに対して、経営革新に繋がる「無料レポート」を作成・ご送付いただくことで、企業とタッチポイントを作っていただくことを特徴としています。レポート請求を獲得する「プル型」の手法により、容易に企業にコンタクトすることができるため、**効率的に多くの「見込み客」を獲得することが可能となります。**「見込み客」の一定割合は、時間を置かず、依頼主が変わる可能性が高いため、**多くの見込み客を持っているエキスパートほど、顧客開拓が容易となっています。**

顧客開拓メソッドとは

本メソッドは、日刊工業新聞社がお取引のある多くの独立コンサルタントや士業の方の中で、顧客開拓に優れた実績をもつ方の手法をベンチマークし、それらを体系化したものです。よって、次頁のプロセスを忠実に実行していただければ、多くの企業から、様々な案件を受注していただける可能性が広がります。



圧倒的なレスポンス数

「無料経営レポート」は、月2回の企業対象メールマガジン配信後に、多くのレスポンスが寄せられます。よって、レスポンスの獲得後に、次頁以降に記載されている通りのアクションを取っていただければ、効率的に案件を受注することが可能となります。

企業からの全資料請求数 (2011.10 ~ 2012.7)

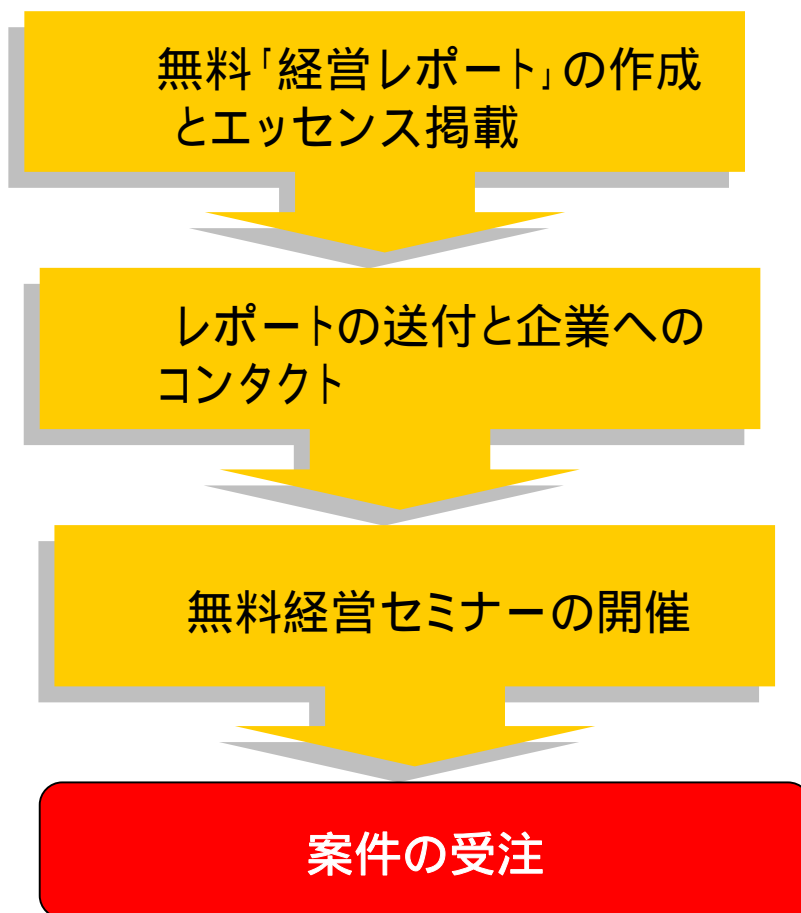
6ヶ月の合計: **約1,700件**の、無料レポート等の請求を獲得

業種: 製造業、IT関連の中堅企業がメイン

人気テーマ: グローバル関連
コスト削減、業務改革関連
売上拡大関連
人事労務、法律相談 ほか

顧客開拓メソッドの実行プロセス

「**経営レポート**」を活用して、案件を受注いただくまでの標準的なプロセスは以下の通りです。



経営者等に役立つ情報をまとめた「経営レポート」を作成した後に、そのエッセンスをプロフィールサイトに公開していただきます。

「経営レポート」にレスポンスのあった企業リストをお渡しいたしますので、資料請求先にコンタクトしていただき、レポートとあなたのサービス等に関する資料等をご送付いただきます。

企業からのレスポンス数が一定数以上になった段階で、レポート請求をされた企業経営者等をご招待し、無料で小規模のセミナーを開催していただきます。そこで経営に関するご相談を受ける等を行っていただき、案件受注に繋がります。

レポート請求企業への継続フォロー

レポートの送付先企業には、継続してコンタクトをしていく必要があります。
見込み客に継続してコンタクトする為の方法を、以下ご紹介いたします。

オリジナルメールマガジンの発行

「経営レポート」を定期的に作成し「プロファイルサイト」で紹介した場合、標準のケースで、1ヶ月で、50社程度のレポート請求が期待できます。よって、数ヶ月後には数百社の「企業リスト」が手に入ることとなります。これは、最大の財産となります。
各企業にコンタクトを継続する場合は、独自のメールマガジンを発行されることが効果的です。経営に関する情報や、あなたのニュースを定期的に届けることで、企業との関係を深めることが可能となります。

無料のセミナーを開催し、資料請求者を招待

レポート請求企業が100社を超えたら、そのレポートのテーマに沿った「小規模の無料セミナー」を開催することは、見込み客と直接会話ができるため、大変有効です。セミナーの受講者は、実際の顧客となる可能性が高いため、定期的にセミナーを開催されることをお奨めいたします。なお、日刊工業新聞社主催のセミナーとして開催が可能です。費用は原則として無料です。(詳細は次頁をご覧ください。)

電話によるコンタクト

レポート請求のあった企業の中で、あなたが興味をもった企業には、レポート送付後、一定期間を経た後に電話をし、直接レポートの感想等をお聞きする活動も効果的です。例えば、「追加の資料等を届ける。」等の理由によりアポイントを申し込まれ、実際にお会いされることもお奨めいたします。

日刊工業新聞社が、顧客開拓を目的とした ビジネスセミナーの無料開催を支援！

日刊工業新聞社主催のセミナーのひとつとして、会員が指導するビジネスセミナーの無料開催をご支援！ 超お得な特典です。

セミナーのテーマ

会員のサービス受注を目的とした内容に限定。
(物販目的等のセミナー開催は不可)

開講時間

平日夜間、 1時間～2時間程度。

費用

無料 (有料セミナーの開催は不可)

特典

レポート等によるレスポンスのあった企業等の「見込み客」をお呼びして、日刊工業新聞社が主催する形式でのセミナー開催をご支援！
集客は、NBLAエキスパートクラブ事務局が支援しますので、労力をかけずにセミナーが開催できる、
お得な特典です。 (希望者のみ)



成功事例のご紹介

サービス開始後、会員様による受注成功例が続々と寄せられています。その一部をご紹介します。

1. 無料セミナー活用により、コンサルティング案件を受注

マーケティングコンサルティングを提供している会員が、「無料経営セミナー」を活用し、経営者層向けにセミナーを開催。参加社から商品開発などに関するコンサルティング案件を受注。

2. 地方自治体の「経営セミナー」の指導・運営を受注

地方自治体が主催する経営セミナーの指導と運営を、日刊工業新聞社とエキスパートクラブ会員コンサルタントのコラボレーションで受注。

3. 大手外資系メーカーの「戦略ワークショップ」の指導を受注

某大手外資系企業から、NB LA事務局に、ワークショップの提案依頼があり、NB LA事務局とエキスパートクラブ会員コンサルタントと協働で提案した結果、受注に成功。