

IV 市場・顧客及び
自社の理解と対応状況

の 카테고리를学びあいます。

実 新規営業は 楽しいんです!!

でも楽しくする仕組みが必要です。

～楽通流!!おすすめ新規営業成功の為の仕組み作り～

西はりま支部6月例会は感動会社楽通(株)田村慎太郎氏に報告頂きます。姫路を中心に昨年福岡の小倉と東京に営業所を開設し、中小企業のお悩み解決をするためのツール作成とコンサル支援をセットで行う社員5名の会社です。

そんな少人数の会社ですが毎年60社以上の新規顧客を飛び込み営業しているの?下請け受注?いいえ違います。ほぼお客様から受注しています。連絡をもらえるような仕組みと紹介で受注できる仕組みで新規を受注しています。そんなことをどうやって出来るの?他社にはない面白いアイデアが必要です。そんな事例の中に新規営業の方法のヒントをご紹介します。



< 報告書 >

田村 慎太郎

感動会社楽通株式会社
代表取締役

< 事業内容 >

広告代理店・印刷・Web・
イベント・コンサル・
企業プロデュース業

< 社員数 > 5名

日時

6月19日(水)

【開催時間】18:30～20:30

(終了後懇親会あり)

会場

じばさんビル

〒670-09621
兵庫県姫路市南駅前町123番

参加費

無料

懇親会費:5,000円

下記項目をご記入の上兵庫県中小企業家同友会事務局FAX078-241-1333までご返信下さい

6月例会に ・ 出席します ・ 欠席します

会社名:

お名前:

ゲスト

会社名:

役職:

お名前:

懇親会に ・ 出席します

・ 欠席します

6/14(金)までに出欠のお返事をお願いします。