



\\ 新規開拓営業の // 事前準備と成功のコツ



はじめに

新規開拓営業は、「企業の成長」と「持続的な成功」にとって不可欠です。

新規の顧客を獲得することによって企業の市場シェアは拡大し、それが結果として売上を増加させることへとつながっていきます。

また、新規顧客から得られるフィードバックは、商品やサービスの改善にも役立ちます。

さらに、企業経営を安定させるためには、既存顧客との関係を維持するのは最低限のラインであり、そのうえで新規顧客を獲得していく必要があります。

そのためにも、新規開拓営業においては、常に「効果」と「効率」を組織として分析することが必要であるとともに、これらを向上させていく努力が求められます。

では、その〴〵成功の秘訣、を探ってみましょう。

I

新規開拓営業の必要性

企業にとっての新規開拓営業、つまり「新規顧客の獲得」は、市場におけるプレゼンスを高めると同時に、同業他社に対しては競争優位性を確保しやすくなり、ひいては市場シェアの拡大へと直結します。

市場シェアが拡大すれば、自社製品・サービスの認知度も同時に向上していくため、それによるブランドの知名度や信頼性の高まりから、さらなる顧客獲得へとつながります。

加えて、新規開拓営業はリスク分散の観点からも重要で、なぜなら、特定の既存顧客にのみ依存していると、もし、その顧客が離れたりした場合には、企業は大きな打撃を受ける可能性があるからです。

新規顧客を取り込むことで顧客基盤が広がれば、こうしたリスクを軽減することができます。

企業は目まぐるしく変化する市場環境に対し、柔軟に対応していかなければなりません。新規顧客を開拓し続けることによって成長の機会を広げることもできます。

具体的には、新規顧客との間に生まれたコミュニケーションによって得られる最新のニーズやトレンドに向けての対応から、新製品や新サービスの開発が促進され、これによって、企業は競争力を維持できるだけでなく、強化することにもつながるからです。

このように、新規開拓営業は企業の「持続的な成長」と「競争力強化」にとって無くてはならない活動です。

既存顧客とはこれまで通りの関係をしっかり維持しつつ、新しい顧客を積極的に取り込むことで、企業は安定した成長を実現することができるのです。

では、次頁より、新規開拓営業の具体的な進め方、について、詳しく説明していきます。



Ⅱ

新規開拓営業の成功率を 高める戦略とは？

新規開拓営業は、無策のまま始めてしまうと費用対効果が極めて悪く、時間がかかってしまいます。

そうならないためにも「とにかくアプローチ！」などの営業活動をいきなり始めるのではなく、事前にきっちり戦略を立てたうえで、準備を進めておくことが重要です。

では、新規開拓営業を成功させるために、前もって検討すべき戦略のポイントとなる、4つのステップ、から確認しておきましょう。

STEP 1

ターゲット（見込み顧客）を明確にする

最初に自社の「見込み顧客、となる「ターゲット層を絞り込むこと」から始めます。

それには、自社製品・サービスが実際にどの層において高いシェアを持っているのか、マーケットの中ではどの層の購買意欲が高いのか、といたりサーチをすることが求められます。

新規開拓営業におけるターゲティングでは、大まかなものとして「業種」「企業規模」「業務スタイル」などが考えられますが、自社製品・サービスの種類によっては、さらに細かくターゲットの属性を狭めていくことも必要です。

ほかにも「営業地域」や「競合他社との関係性」といったものから、

小冊子「速習」ご注文書

お手数ですが、本ページをコピーしてご利用下さい。

..... ご注文内容

中小企業経営研究会 行 FAX.03-6808-9678

貴社名

お届け先ご住所 〒

..... TEL: FAX:

..... Eメール: @

..... ご担当者（部署・お名前）

..... 通信欄 配達日指定など

書名	注冊数
新規開拓営業の事前準備と成功のコツ.....	2025年 5月号 × ()
ChatGPTの使い方.....	2025年 4月号 × ()
リーダーシップの役割と強化の方法.....	2025年 3月号 × ()
従業員エンゲージメントを高めるOJT.....	2025年 2月号 × ()
ビジネスにおけるメンタルマネジメント.....	2025年 1月号 × ()
会議の進行役が持つべき基本スキル.....	2024年 12月号 × ()
決済端末の性能比較と導入ポイント.....	2024年 11月号 × ()
いまこそ取り組む BtoBマーケティング.....	2024年 10月号 × ()
[法人向け] クラウドファンディングのすすめ.....	2024年 9月号 × ()
2時間でわかる! マーケティングの基礎.....	2024年 8月号 × ()
接客術でクレーマーがファンに変わる!.....	2024年 7月号 × ()
従業員満足度調査から経営課題を解決!.....	2024年 6月号 × ()

■ 価格: 1冊 700円 (定価500円 + 税)(+ 送料150円)
10冊以上ご注文の場合は1冊 550円 (税込)、送料は無料です。
20冊以上ご注文の場合には割引有。

■ 発送: 原則注文受付後の翌営業日(平日)に発送。

■ 支払方法: 銀行振込。商品発送時に請求書を同送いたします。

※ご注文はメールでも承ります。kinchu@map-net.org までお申込みください。