

2

人間関係づくりに役立つ
「顧客管理フォーマット」

4章 営業活動を効果的に行う「重要ツール」

顧客管理フォーマットに書くのは、会社概要・自社の売上実績・商品動向などがメインになりますが、キーマンのパーソナルデータを書き込む欄も設けておきます。たとえば、ゴルフや釣りが好きだということがわかったら、趣味という項目に書き込んでいきます。そのほか生まれ、好きなお酒、自宅はどこで家族構成は、なども書き込み、会うたびに話題として出していきます。

お客様の好きな話題を出していくことで話が弾み、その流れで商談に入るため、お互い意見が言いやすい雰囲気の中で商談を進めることができます。

そしてお客様からも「そういえば社内でこんな困りごとがあって…」や「おたくで試作してもらえる？」など、ちょっとした情報収集や発注につながっていきます。

キーマンを訪問する前にこれらのデータを頭に入れて、どのような話をするのかストーリーを描いておくといよいでしょう。



サンプル

作成日： 年 月 日
作成者：

顧客管理フォーマット

会社名：
役職：
面談者：
時間帯：

1. 会社概要
(1)創業・設立
(2)資本金
(3)年商
(4)従業員数

2. 自社商品・サービスの売上実績(3ヵ年)

商品名	売上実績

3. キーマンごとのパーソナルデータ

キーマン名：
パーソナルデータ(家族構成・趣味・嗜好等)

キーマン名：
パーソナルデータ(家族構成・趣味・嗜好等)

キーマン名：
パーソナルデータ(家族構成・趣味・嗜好等)