

仙台弁護士会 中小企業支援セミナー

コロナ禍でどう変わった!?

**オンラインとオフラインを組合わせた
新しい営業戦略**

2023年7月20日

株式会社ランフォワード

中小企業診断士 室岡 庸司



RunForward
経営戦略オフィス

本日のセミナーでお伝えすること

今回のセミナーでは、

- ① コロナ禍の影響で顧客開拓が思うように出来ていない
- ② 営業活動にITツールを活用したい（またはしている）けど効果的な使い方を知りたい

といった悩みに対し、コロナ禍前後で変わったビジネスのカタチを確認しながらアフターコロナ時代における新たな営業戦略をお伝えします。

もくじ

1. 顧客を獲得するまでの営業フロー

- ・「営業」の役割って？
- ・マーケティング&セールス活動

2. コロナ禍後の新しい営業戦略

- ・アフターコロナの環境変化
- ・コロナ後の新しい営業戦略

3. 商材ごとの営業モデル例



本日のまとめ

- 営業とは「**顧客の課題を引き出し、課題の解決策を提案し、成果が出るまで伴走し、顧客のビジネス価値向上から自社の売上を生み出す職種**」
- 営業力とは**①発信力、②共感力、③提案力、④決定力、⑤管理力**で構成されている
- 営業へのオンライン活用のポイントは**顧客接点の再設計**。オンラインとオフラインを効果的に組み合わせる
- オンラインツールの特性を把握し、**相手に伝わりやすい工夫**をすることが営業の成果に繋がる