

セミナー事業において、自社単独での開催だけでなく商工会議所や金融機関などへ働き掛ける事でセミナー開催を促し、新規顧客開拓へとつなげる事が重要になる。

① 広告出稿

各団体が発行している媒体への広告出稿という形でコンタクトを取る。

② 取材依頼

媒体への記事掲載のお願いをして取材に来て頂くよう話を持ちかける。

③ 招待

有料のセミナーにして、招待券をお渡しして主要メンバーに会場を促す。

④ 顧客紹介

該当団体の会長や役員などへの紹介を取り付けセミナーへの来場を促す。

⑤ 枠取り

年間のセミナー実施計画と講師の予定を確認してセミナー枠を押さえる。

対象先

各市町の商工課・各市町の商工会議所・青年会議所
金融機関・各県の業界団体・JC・ライオンズ

あくまでも先方のメリットを考えて

商工会議所などにセミナー講演を依頼したり、後援のお願いに行く際、相手の担当者利益に事を考えた営業活動を行う事が最も大切になる。

セミナーの招待を行う事でキーマンとのコンタクトを行う事が出来、商工会議所や組合の窓口担当者は「渡りに船」だと思わせる自然な営業の流れを作る事が基本になる。