

## 座談会「新規顧客開拓のための取組」 開催

平成26年11月26日、TKP有楽町会議室(日東紡ビル4階)において、マーケティング強化WG(座長：池谷浩二、(株)シーエーシー執行役員 金融営業本部長)における座談会「新規顧客開拓のための取組」が開催された。出席者はファシリテータの池谷座長他計14名(座談会参加者:7名、ファシリテータ:1名、オブザーバ:3名、事務局:3名)。

座談会は「新規顧客開拓における各社の事例」「営業視点における課題と提案」の順に意見交換が行われた。

まず、「新規顧客開拓における各社の取組事例」については人脈・紹介、飛び込み、ビジネスマッチング、セミナー集客などについて事例紹介だけではなく、ウェブを活用したインバウンド営業についても議論された。また、新規顧客をする目標設定について意見交換を行った。



続いて、「営業視点における課題と提案」においてはエンジニアとの役割分担や社内での人事評価制度について意見交換が行われた。新規顧客獲得をしたときのインセンティブについて話題となった。

(溝尾)