

展示会・イベントに最適!  
オリジナル PP バッグ

展示会等での訴求力アップに!

表側が白地に  
なっており自由に  
印刷が可能  
(裏側は透明で  
中身が見えるよう  
になっています)



小ロット  
(100枚から)  
でも制作可能

写真も  
鮮やかに印刷  
↓  
訴求力が高い

♪お気軽に  
ご相談下さい

【サイズ】

- 220mm×350mm B5 が入る大きさ
- 250mm×400mm A4 の厚いものでも入る大きさ
- 300mm×400mm A4 書類だけでなく、ノベルティグッズ等も入る大きさ

表側

裏側

(株)宏和が毎月お客様へお役立ち情報をお届けします。

コウワノワ  
MONTHLY NEWS LETTER Vol.19

2017

4

April

コウワノワ

4

Vol.19

発行者：株式会社宏和

所在地：〒577-0012 大阪府長田東1-7-22 TEL 06-6789-2313

(株)宏和



株式会社 宏和

Kowa Corporation

大阪府長田東 1-7-22 TEL 06-6789-2313 FAX 06-6789-2339

<http://www.d-kowa.co.jp/>

<http://scanning.jp/>

オンデマンド印刷 会社案内、パンフレット、チラシ、名刺、カード、封筒、シール、伝票、表彰状  
 電子印刷 取扱説明書、カタログ、記念誌、広報誌、報告書、論文、自分史  
 電子化業務 紙文書・紙図面スキャン(電子化)サービス、データエントリー(入力)、データコンバート  
 CAD業務 CADデータ出力、CADデータ入力(トレース・設計)、電子納品データ作成  
 コピー・製本 大判コピー、カラーコピー、各種製本、ラミネート、パネル・看板制作  
 その他 人材派遣、人材紹介、マイクロ撮影、マイクロフィルムスキャン、WEB制作

先月は期末需要もあり、遠方の地方都市に出かける機会が何回かありました。地方都市と言っても最近はどこへ行っても風景が同じように感じます。全国チェーンのショップや飲食店、郊外のモールなどがその原因でしょう。しかしながら各地方には、地域に根をはったすばらしい事業を展開されている方々も沢山おられます。「地方創生」はやはり「人」からではないかと思えます。

代表取締役 日笠宏昭

# 銀行を活用した新規顧客開拓

## 皆様の会社では新規顧客開拓はどのようにされていますか？

弊社のような営業力の弱い零細企業にとって、新規先開拓は不可欠なのですが、その手法については常に悩み、試行錯誤の連続です。

近年、会社の情報セキュリティの強化やコンプライアンスの遵守等により、飛び込み営業が大変やりにくくなりました。

そんな中で、案外有効なのが、取引銀行を活用した新規顧客開拓です。

今月は、弊社での実際の成功事例をもとに、銀行を活用した新規開拓をまとめてみました。

## 銀行の事情

取引銀行の営業担当者に話を聞くと、銀行内での営業担当者の評価には様々な項目があるようですが、取引先に顧客を紹介して担当企業とのパイプを太くすることも1つの評価点とのことでした。

実際、銀行主導でビジネスマッチング会を開催したり、会員制の紹介サイトを作ってマッチング支援を行っている銀行もあります。しかしながら、やはり営業担当者に直接依頼して紹介してもらう、というのが一番手堅い方法ではないかと思えます。



## 新規顧客紹介依頼のポイント

### 自社の特徴がよくわかる会社案内を用意する

銀行の営業担当者は1人で多くの企業を担当しているため、広く浅くの知識しかない場合が多く、自社の特徴や強みを理解してもらえない場合がよくあります。そのため、A4で4頁（A3の2つ折り）または、多くてもA4で8頁程度の会社案内を用意して、そ

のうちの1～2頁を「自社の特徴はこれだ!」という頁にします。それを担当者に説明して理解してもらいます。「ホームページを見てくれたらわかりますよ」では忙しい営業担当者はなかなか動いてくれません。



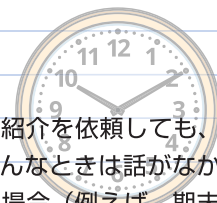
### 紹介してほしい会社を指名する



営業担当者に、「どこか良い会社を紹介して下さい」と言っても、担当者も困ってしまいます。逆に具体的な会社を指名して、「この会社を紹介してほしい」と言ったほうが話が早く営業担当者も動きやすいです。（その銀行と取引関係にあるかどうかは、WEBサイトや興信所データ等で調べるか、直接営業担当者に調べてもらう必要があります。）

### 紹介依頼のタイミングを考える

銀行との関係で特に何も無い平常時に新規顧客紹介を依頼しても、担当者のモチベーションがあまり上がらない場合があります。そんなときは話がなかなか具体的になりません。一方、銀行側で依頼したいことがある場合（例えば、期末月等で、営業担当者が融資目標を達成したい時など）に条件として、「あの会社を紹介してくれたらお金を借りるよ」というように交渉すれば話が前に進みやすいです。もちろん、相手先のある話ですので、実際に取引できるまでには段階を踏まないといけません、少なくとも先方の担当者に会いやすくなることは確かです。



取引銀行とは長いお付き合いになることが多いので、たまには新規顧客紹介の依頼をすることも良いと思いますし、逆に新規開拓に来られる取引のない銀行の営業担当者に新規顧客紹介の依頼をして、紹介してもらえたら取引する、といったことも良いかもしれません。