

見込み客を育成する 「5つの営業作戦」とは？

リードナーチャリングの基礎知識と年間育成計画の立て方 年間育成計画のエクセルフォーマット付き

この資料では、BtoB企業向けに見込み客を育成する方法の基礎を解説しています。見込み客育成に必要な5つの営業作戦の詳細と、年間育成計画の立て方や見本（サンプル）もご紹介しています。年間育成計画表のエクセルサンプルも付いていますので、見込み客育成を強化したい方は、ぜひヒントにご活用ください。

[この資料を申し込みする >>](#)

●資料の内容抜粋

「2」への移動を実現する「5つの営業作戦」

「2」へ移動させるには？

1. メモリー作戦（記憶・定着）
2. リード作戦（ニーズ喚起）
3. 購入動機付け作戦（思いこませる）
4. 信頼性向上作戦（安心してもらう）
5. 購入機会創出作戦（機会創出）

メモリー作戦の具体的な手法の例

手法例	例をみるか？
メルマガ	定期的な発信、目録・目録、見込み客への有益な情報発信を行うことで、メール開封率が向上し、読者の定着も期待できる。
ニュースレター	見込み客への有益な情報発信ツール（印刷物）で発信する。紙・印刷の工数がかかるが、読者の定着も期待できる。
電話・訪問	直接的に読者のニーズを把握し、信頼関係を築く。見込み客のニーズを把握し、信頼関係を築く。見込み客のニーズを把握し、信頼関係を築く。

5つの作戦による年間育成計画の立案

年間育成計画のサンプルエクセル

5つの営業作戦とは？

各作戦の具体的な施策例

年間育成計画のサンプルエクセル

●この資料で学べる3つのこと

（1）見込み客育成に必要な営業作戦は何か？

見込み客の育成に必要な営業の作戦を5つご紹介しています。この5つの営業作戦をデジタルでやるのか、リアルでやるのか、それは御社次第です。

（2）5つの営業作戦の具体的な活動・施策例

5つの営業作戦について、BtoB企業ではどのようなことをやるのか？の具体例も掲載しています。

（3）年間育成計画の見本とエクセルサンプルフォーマット

5つの営業作戦をベースに育成計画を立案したエクセルフォーマットがあるので、御社の計画立案にご活用ください。

[この資料を資料請求する >>](#)