

## この資料の目次と主な内容の詳細

### 目次

#### ・ グループウェアを販売するIT企業A社の名刺活用事例とその成果

1. A社の名刺活用の流れ
  - ・ (1) 名刺データから見込み客リストを作成
  - ・ (2) 見込み客に対して **課題調査アンケート** の依頼をメールで実施
  - ・ (3) アンケート回答を分析し営業提案のきっかけを創出
2. アンケートの実施結果と解答例
3. A社の得られた成果 (**2000人に対してアンケートを実施しどんな成果が得られたか?**)

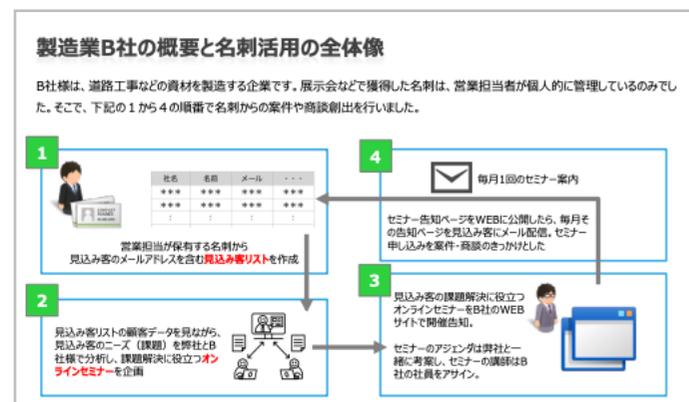
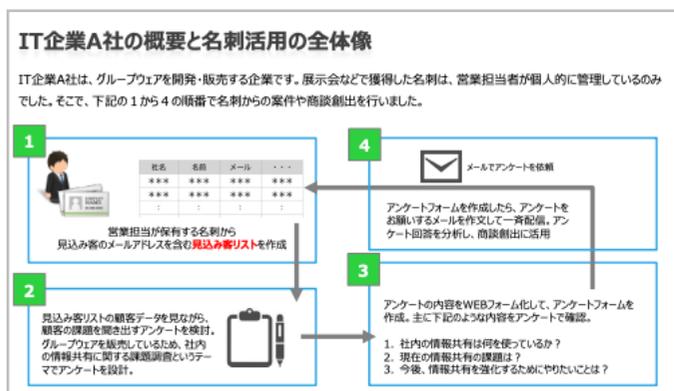
#### ・ 工事の資材メーカーB社の名刺活用事例とその成果

- B社の名刺活用の流れ
  - ・ (1) 名刺データから見込み客リストを作成
  - ・ (2) 見込み客の課題を分析
  - ・ (3) 見込み客の課題を軸にした **オンラインセミナー** を設計
  - ・ (4) メールでセミナー案内を行い申し込みを獲得
- B社の得られた成果 (**セミナー申込は何件あり、どのくらい見積もり依頼まで至ったか?**)

#### ・ 名刺活用の4つの成功ポイント

- 誰に送るか? ターゲティング
- ニーズ分析
- 継続性の維持
- 新しい名刺もどんどん追加

### 過去に獲得した名刺データから案件や商談を作り出す流れと取り組み事例



[この資料を資料請求する>>](#)