

ふるさとのお客様があなたのファンになる!

ふるさといわきの力

営業ツール

この営業ツールは
初対面のお客様用です!

- 何を話して良いかわからない
- 円滑なコミュニケーションがとりたい
- 心のこもった営業トークがしたい
- お客様に覚えてもらいたい
- 場の雰囲気をもっと温めたい

そんな営業マンの方のお力になれます。

中身がスッキリ! 透明封筒入り!

今までにながった!!
こんな営業ツール!



何かと役立つ「フセン紙」

御社の広告を入れられます!(オプション)



初対面のお客様と打ち解けるきっかけ、それは、ふるさといわきの力だった。

東京を中心に営業を行っている時にいつも、初対面のお客様といち早く打ち解けるにはどうすればよいのか、いつも悩んでいました。

そんなある日お客様が言う共通の言葉に気付いたんです。

「本社は、いわきですか。」

そこで、いわきの紹介をすると、ほとんどのお客様との会話が弾み、自然に打ち解ける事ができました。

その時、ふるさとを紹介することが、最良の営業ツールになると気付いたのです。

これつまらないものですが...それは、説明ができないものだからです。

よく、お客様に手土産を渡すときに、

「これ、つまらないものですが」と言いますが、

この手土産をつまらないものから価値のあるものに変えるために必要なものは何かと常日頃考えていました。

ある時、手土産を渡すときに情報を付け加えれば「これ、つまらないものですが」と言う必要性がないことに気付いたんです。

そこで、情報が載りやすい手土産もセットにすれば、更に円滑なコミュニケーションが図れると思い「ふるさといわきの力」を企画・開発しました。

事業化プロデューサー 大内一也(兼システムフォワード 代表取締役)

正しい使い方・ご購入はウラ面をご覧ください。





想定トーク
スクリプト

営業マンのプチおみやげ 「いわきから来ました」



目的

- 名刺にプラスα
- 親近感と話題の提供

名刺交換

営業マン：はじめまして。〇〇会社の〇〇と申します。
 先 方：本社いわきですか。
 営業マン：いわき、ご存知ですか。
 先 方：東北の福島だったかな？冬は雪深いんでしょう。
 -いわきから来ましたのパンフレットを見せる。
 営業マン：いえいえ、確かに内陸の会津の方はそうですが、
 いわきは雪はほとんど降らないですし、夏も涼しいんです。一年を通して過ごしやすいところなんですよ。
 先 方：へえ～、東北でもそういう所があるんだね。
 営業マン：更に、東京都心からも、渋滞無しで車で2時間ぐらいなんですよ。
 先 方：以外と近いね。
 営業マン：〇〇さんは、ゴルフはなさいますか？
 先 方：そうだね。
 営業マン：いわきには15のゴルフ場があり一年中プレーを楽しめます。また、いわきは、海産物も美味しいんですよ。
 いわきの沖合いの海は、親潮と黒潮がぶつかる潮目の海といって、豊かな漁場なんです。代表格は、あんこ
 う、メヒカリ、紅ズワイガニですね。
 先 方：えっ、太平洋岸でカニがとれるの？
 営業マン：いわきは、活きたままの紅ズワイガニが揚がるんですよ。太平洋岸ではいわきだけです。
 活きた紅ズワイガニは「幻のカニ」と言われていて、刺身で食べると、甘くて絶品ですよ。
 先 方：いやぁ～、食べたいなぁ～！
 営業マン：今度、旬の季節になったら送りますよ。
 先 方：それはありがたい。よろしくお願い致します。

★サイズも小ぶりなので、持ち歩きやすい。★気兼ねなく渡せる。受け取る側も、受け取りやすい。

- ★1パック120円(税込126円) 100個よりご注文承ります。
- ★貴社のオリジナル広告も作成出来ます。デザイン作成料10,000円(税込10,500円)

販売窓口 **長瀬印刷株式会社** 〒971-8101 福島県いわき市小名浜字渚廻51-2 (担当：根本浩明)

お問い合わせ 0246 **54-3819** FAXでの 0246 **52-0234** Eメールでのお問い合わせ・ご注文 **mail@nagase-net.co.jp**

社名		部署名	
住所	〒	ご担当者	
Tel		Fax	
E-mail			
注文 個数	小計	個 × 120円	円
		オリジナル広告	あり ・ なし
		小計	円
		合 計	円