

販促のお役立ち情報を毎月配信

2016年11月

昌文社通信 VOL.08

発行：昌文社広報委員会 〒108-0018 東京都港区芝5-26-30 専売ビル TEL.03-3452-4931

日頃皆様方には多大なるご厚情を賜り御礼申し上げます。

11月は別名『霜月』と呼ばれており、
いよいよ年末を感じられる季節となって参りました。
また、紅葉が美しい季節でもありますので、
皆様も近場の紅葉スポットに足を運んでみてはいかがでしょうか？

さて今回は、10月12日に
『江戸・TOKYO～技とテクノの融合展2016』に出展致しましたので、
そのご報告も兼ねて、特集コラムをお届けいたします。
お目通しいただければ幸いです。
それでは、今月の昌文社通信もお楽しみください。

平成28年10月28日



代表取締役 小堀 彰

この度の展示会を応援して下さった皆様、そしてブースにお立ち寄りいただきお話しのお機会を下さった皆様、誠にありがとうございました！

『江戸・TOKYO～技とテクノの融合展2016』

に出展させていただきました!!



この度、東京国際フォーラムで開催された
『江戸・TOKYO～技とテクノの融合展2016』に出展いたしました。

おかげさまで、当日は100名を超える来場者様とのご縁に
恵まれることができ、弊社としては過去にない盛り上がりの中
で、展示会を終えることが出来ました。

関係者の皆様には、改めて御礼申し上げます。

本展示会を通して、社員一同『ご縁』の大切さを再認識
する貴重な機会となりました。どんな出会いが、どんなお仕

事に繋がるのかは本当に分からないものですね。

『ご縁』には新たな『ご縁』を呼び寄せる力があるように感じ
ます。

これからも一つ一つのご縁を大切に、お客様と共に発展
して参ります。

末永いお付き合いをよろしくお願い申し上げます。

普段よりお世話になっている皆様方を、優先的に
訪問・ご相談させていただいたため、ご案内を同封
しております。どんなことでも構いませんので、どうぞ
お気軽にお申し込みください。



販促 お役立ちコラム

たった
1分で読める

接触頻度の向上が売上増加のコツ 外部との接触機会を生み出しましょう

今回の『江戸・TOKYO～技とテクノの融合展2016』の運営の中で、驚くような出会いにいくつも恵まれました。一例を挙げますと、

- ①ブースに訪問いただいた営業担当の方が、同社の企画担当の方を連れて再度ブースにお越し下さり、商談の機会まで用意して下さいました
- ②他の出展企業に挨拶回りをしていた所、偶然にも弊社商品に興味を持って下さり、商談の機会を得ることが出来た

と、いったようなものです。

改めてご縁の大切さを感じると共に、外部との接触頻度を自発的に増やしていくことの重要性を再認識しました。②の事例については、こちらから働きかけたからこそ生まれた出会いであり、①と②はそもそも今回出展をしていなければ、巡り会えなかった方々です。



話は少し変わりますが、皆様は売上の方程式というものをご存知でしょうか？

$$\text{売上} = \text{見込み客数} \times \text{見積り率} \times \text{受注率} \times \text{客単価}$$

上記に基づいて考えると、見込み客数を増やせば売上は上がることになります。そして、見込み客数を増やす最もシンプルかつ効果的な方法は、『とにかく外部との接触頻度を増やすこと』です。

皆様は、意識的に外部との接触頻度を増やしていますか？

接触頻度の質を高める意味でも、改めて自社の営業ツールを見直してみることもオススメです。

森家に 感謝



営業の田代です。

いつもご愛読いただき誠にありがとうございます。

秋も深まり、肌寒さも感じられるほどになってきましたね。

皆様はいかがお過ごしでしょうか。

私は、10月の3連休に神奈川県相模原市にある神之川キャンプ場に行ってきた。

朝晩は肌寒いほどでしたが、マス釣りにバーベキューと楽しい時間を過ごすことができました。

今年も色々な場所にキャンプに行きましたが、このキャンプ場はロケーションも良くのんびりと過ごしたい方にはお勧めのキャンプ場です。

今年はまだキャンプをするには冷え込んでしまいましたが、暖かくなったら皆さんも是非遊びに行ってみてください。



3連休に
神之川キャンプ場
に行きました！



田代



最後までお読みいただきありがとうございます！来月もお楽しみに♪