

見込み客との接点を増やす方法

アプローチ先セレクト

50

フィフティ



平成28年1月

社労士事務所を楽しく経営する会

穂浪 高士

こんにちは。社労士事務所を楽しく経営する会 穂浪です。
この度は当会の特別レポート「アプローチ先セレクト50」をお読みいただき、誠にありがとうございます。

本レポートは、穂浪が全国の営業に悩める社会保険労務士の先生の相談にのらせていただいて、多くの方が「経営者と出会えない」といった営業先の確保に困っているということがわかったため作ろうと思った次第です。

私の研究テーマの一つが、「**“できない”が“できる”になるためにはどうすればよいか**」なのですが、本レポートで一人でも多くの先生の悩みが解消できたらうれしいです。

こういった教材を作成するときは、極力「できない言い訳をさせない」というスタンスで作っていますが、今回も営業先の確保について、「経営者と出会えません」と言わせないものになるように作りました。

営業でも実務でも何でもそうだと思いますが、「教える」という作業は、単に「知識の付与」だけでは相手はできるようになりません。相手に「これならできる」と思ってもらい、かつ、「できるための必要な行動がわかる」ことが重要です。

つまり、教えられる側にとって、「**現実的にできること**」が何よりも大切なのです。

このレポートでは、あなたがどのような立場の方でも、「経営者と出会う」ことができるように、どうやって出会うかについて50の方法をピックアップしました。

これらの50の方法を紹介することにより、あなたができそうなものを順次やっていくことで、経営者と知り合い、受注をするきっかけにしてください！

これだけたくさんのアプローチ法がわかれば、いくつかはできるでしょう。また、アプローチ法を列挙しても行動に移せなかったら意味がありませんので、そのあたりについても穂浪がコメントをしております。

一つだけお願いしたいのは、レポートを読み終わったら、「ふーん」で終わるのではなく、早速一つでも丸をつけてそれを実行に移していただきたいということです。この先は、そういう観点でお読みいただけたらと思います。それでは早速参ります。

※ご注意 本レポートは、穂浪の私見により作成しております。ご了承ください。

1、 経営勉強会

経営者が集まる場としては、経営勉強会がお勧めです。あなたの地域にあるかもしれませんし、なければ作るというのも有効です。勉強会に参加するなら、とりあえずは営業はしない方がいいでしょう。勉強会への参加を継続してだけで、経営者は経営者とつながっていますので、紹介が自然発生的に生まれるようになります。ここで大切なのは、すぐに仕事にならないからと言って、**短期間で辞めるようなことはしない**ということです。

また、自分で作る場合には、経営と言っても、顧客（集客）対策、商品対策、組織対策、財務対策などいろいろなジャンルの勉強会が考えられますし、講師や場所の確保、メンバー集めなど最初は大変かもしれません。が、**参加者に喜ばれる勉強会**が運営できるのなら、あなたの経営にもプラスになる最強のコミュニティとなるでしょう。こちらも続けることが大切です。

既存の勉強会ならネットの検索で見つける方法もあります。「地域名プラス勉強会、経営勉強会」で検索してみましょう。

2、 商工会（商工会議所）

市を単位としているのが商工会議所、市でない町村を単位としているのが商工会です。どちらも法律で定められた中小企業を主とする公的な企業団体です。

所属することにより、産業祭りやボランティアなど、地域振興のいろいろなイベントに関わることができます。また、比較的若年（40歳未満とか所属団体によって違う）なら、「青年部」という下部組織に入って、たくさんの経営者とともにいろいろな活動をすることができます。関係性が強い経営者の仲間を作るのなら打ってつけの団体です。ここでも**営業色は消して、ひたすら皆さんの役に立つ**ようにしていると、紹介につながっていくでしょう。

会費は、個人事業なら比較的安いので開業したばかりの社労士にとってまずはお勧めです。他に先輩が入っていたとしても、母数が多く、自分に合う人が見つかる可能性も高いので、経営者の仲間を作るつもりで入会するのがベターです。商工会（議所）同士の交流があったりと、継続することで、後々かなりの人脈につながりますので継続を第一に参加しましょう。

あと、マジメに参加してもなかなか仕事につながらないこともあります。そういう場合、