

# BtoB企業のリモート営業スタイル構築基本プロセス図

戦略商品・企業コンセプト・ターゲット特定・目標設定

リスト作成・WEB集客企画立案

サイト内製品ページ作成・紹介&説明スライド作成 (ホワイトペーパー)

ホームページアップ、SNSへ企画アップ

既存客への活動

既存客へ紹介

新規客への活動

企画申し込み

電話アポイントメント

開催予定連絡

・情報収集場所も設定する。(例=IT、商工会議所など)  
 ・ここで製品のブランド力を固めておく。

・資料のプレゼント  
 ・アンケートの回収

企画の開催

お礼メール&電話でアポイントメント

リモート営業・商談

・企画のフォローから。  
 ・日程をとるコトから。

先方が話がすんでない

最新情報の案内

メルマガ活用

もう一度お伺い電話