

ほったらかし名刺から商談を生み出す方法

ほったらかしになっている名刺はありませんか？ほったらかし名刺とは、せっかく名刺交換したものの、商談にならずにそのまま放置されている顧客の名刺のことです。不定期の提案活動や用事があるときの連絡のみの活用になっていないでしょうか。実は、これらの名刺は貴重な営業チャンスの宝庫です。ほったらかし名刺を上手く活用すれば、新たに商談や売上を生み出すことができます。

● ほったらかし名刺を活用する？しない？

活用しなかった場合



現状維持

新規の見込み客が
少ない

活用した場合



売上や商談の
さらなる
見込み増加

営業担当を 新規採用した場合



売上の獲得までに
時間がかかる
人件費の増加
利益の減少

● マーケティングオートメーション（MA）の活用で解決

ほったらかし名刺の活用の有効な手段として、マーケティングオートメーション（MA）を活用することが挙げられます。名刺データをシステムに取り込むことで、貴社に興味を持つ企業や担当者の名前を把握でき、効率的な営業活動が可能となります。これにより、不定期の提案活動や用事があるときの連絡のみではなく、継続的かつ効果的なフォローアップが実現できます。

「本当は興味があるのに、問い合わせまでしていない」

こんなお客様を先に見つけてアプローチすることができたら、営業活動が捗りそうではないですか？

実は、ほったらかし名刺の中には、このようなお客様が隠れていることが多いのです。

あるWeb制作・コンサルティング会社（従業員数1名）では、ほったらかし名刺を活用することで新規受注を15件獲得することができました。

このように、名刺を有効活用することで、少ないリソースでも大きな成果を上げることが可能です。

ほったらかし名刺があるな—と思った皆様、
その名刺を有効活用し、新たな商談や
売上獲得を目指して見ませんか？

詳しく見る





長岡 善章

夏が近づくと、首にかけるファンを愛用している。しかし今年はまだ使っていないし6月になってもスーツの上着を着ている。いつもなら4月には半袖ワイシャツなのに。これも痩せた効果かな♪



加藤 龍

どちらかというと「暑苦しい」濃厚な顔面をしているので、暑さに対しては負ける気がしないというのが本音です。凌ぐところか、真っ向勝負で打ち勝つのみです。どちらかというと、エアコンで寒すぎる室内が苦手で、その顔はすっかり薄い顔になっています。



青木 健

暑さのしのぎ方は「エアコン」一択ですよ…。そういえば、自宅（寝室・リビング・自分のデスク）+会社のデスクに全く同じ型の小型サーキュレーターを4台持っています。併用のおかげか、意外にも夏の電気代が上がらず助かっています。



宮脇 明希

高校生の頃から日傘は必須アイテムになっています！あるのとないのでは全然暑さも違うのでオススメです！暑さしのぎだけでなく美白効果も抜群ですよ💎



西島 基弘

「涼しくなる音」などのワードで検索すると視覚や聴覚的に涼しくなれそうな動画を楽しめます。小川に少量の水がちょろちょろ流れる自然音と合わせて好きな音楽を聴きながらの作業がお勧めで、鹿威しがたまに流れると尚良しです。



内野 光一郎

アスファルトに打ち水すると外気温が下がるのを聞いた事がありますが、水冷は人にも使えます。さらに、合わせて扇風機で空冷も使うと予想以上に気温が下がりこの方法で良く冷やしております。後はアイスがあれば言う事なしです。



鈴木 啓文

暑さしのぎには「エアコン、扇風機、うちわ、飲料水」は欠かせませんね。その他対策として就寝時に保冷剤をタオルに巻いて枕元に置いたりしていましたが、最近では「ネッククーラー、クールベスト…」などの冷却グッズが沢山あるそうなのでどれか試してみたいと思います。



春野 輝

1.まず服を脱ぎます。
2.次に扇風機を回します。
3.汗拭きシートで身体を拭きます。
4.それでも無理なら服を着てエアコンを起動します。
※1~3の手順は省略可能です。



土本 直代

昨年西日がひどいリビングの出窓を2重窓にしました。暑くなる前にと猛暑対策をと思っていたのですが補助金の影響で資材の調達が遅れ結局工事ができたのは9月の終わり。今年こそは2重窓の恩恵にあずかって暑さがしのげればと期待しています。



日置 健治

暑ければ暑いほど夜のビールがおいしくなる、と自分に言い聞かせる。これが私流の暑さのしのぎ方です。逆にもっと暑くなれっ！とすら思えてくるほど効き目抜群。ビール党の方におすすめの技です。あ〜、夏が楽しみ！



土屋 好範

家ではパンイチ、エアコンフル稼働の土屋です。よく妻に「だらしねえ体晒してんじやねえよ！」って怒られます。あと、最近体にスプレーするとスースーするやつを使ってみましたが、こんなナリで敏感肌なので、実は痛くて朝礼でみんなの話聞いてないときがあるのはナイショです。



駿藤 涼介

最近マイブームの避暑法は「滝」です。舞う水飛沫、生い茂る緑、鼓膜に響く大きな音。身体の全てで浴びるマイナスイオンは、機械の冷風とは違う心地よさを感じます。絶え間なく流れる水を、長時間露光を使った写真に収めるのもまた一興です。



坂本 直人

暑さ対策とは少しずれますが、夏はそうめんやスイカを食べたり、線香花火したり、川遊びするなど、夏っぽい(けどちょっと涼しめな)ことしようと心がけています。そうすることで夏=暑いから夏=楽しく気持ちを変えればと思っておりますので、皆様も夏っぽいことをたくさん楽しんでください。



杉崎 ゆりか

昨年は日傘とハンディファンが非常に役に立ちました。家から駅まで徒歩20分の道のりを、日傘をさしつつハンディファンを片手に通勤していました。近年は朝早い時間でも日差しが強いので大変ですね…



高橋 早也香

夏の暑さ対策には、ペパーミントのアロマオイルがおすすめです。香りを嗅ぐだけで体温を下げる効果があるといわれていて、暑い日はよく冷たい水に数滴たらしておしぼりを作っています。子供の首に当てるとキャーって叫びます。大人は爽快です。



荻野 督織

暑さしのぎのアイテムと言えば扇風機。その中でも、首からかけるタイプの扇風機が気になっています。各メーカーから、色々な種類の扇風機が発売されているので、どれが良いのか迷いますね！通勤時に大活躍してくれる、扇風機を見つけたいと思います！



初芝 綾夏

首に巻くひんやりリングがおすすめです。実は暑い方が好きなので、極端に暑さ対策はしませんが、体調面での対策としてすることがあります。冷たすぎず、心地よいひんやり加減がちょうどいいです。



秋山 拓哉

清涼感を感じるという意味では、エアリズムの下着やTシャツを新調するのがお手軽でいいですね。因みに、昨年は通販のセールに釣られて冷風扇を買ってみましたが、安物買いの銭失いに終わりました(笑)



アーティストックスの イチオシ！



買取専門 いちふじ

今回ご紹介したいのは、ブランド品や貴金属の買取を安心して取引できる『買取専門いちふじ』さん。静岡県東部（清水町・大仁・伊東・下田）に4店舗、関東・東海を中心に多くの直営店を出店。店舗での買取はもちろんのこと、出張買取も行っており、生前整理や遺品整理など多くのシーンで利用されています。ブランド品などの買取専門店と聞くと、一見派手な外観のお店作りを想像される方も多いと思いますが、『いちふじ』さんは、ショッピングモールに多く出店されていることもあり、落ち着いた雰囲気のお店作りがされています。



またFC展開ではなく、直営店にこだわっているということもあり、信頼性やスタッフさんの対応も高く評価されています。品物に「箱や保証書がない・汚れやシミが目立つ・傷や破れがある・傷が付いている」などの状態でも丁寧に査定してくれるので気軽に相談できるのも嬉しいです。

弊社は『いちふじ』さんのホームページ構築を担当。また、買取専門店は競合性が非常に高い業種なので、各店舗のウェブ広告（リスティング）をお手伝いさせていただいています。買取はお近くの『いちふじ』さんの店舗へ。ウェブ関連のことは弊社まで。ぜひ、お気軽にご相談ください。



いちふじさんHP



アーティストックス
WEB広告案内ページ

お知らせ

セミナー情報一覧
申し込みはこちら



告知

10月9日(水)

売上アップ祭り2024 開催決定!!

セミナーあり、展示会あり、飲食を交えて交流会あり。
地域の企業の皆様を元気にするイベント！
2年ぶりに「売上アップ祭り」が帰ってきます。
皆様のビジネスのさらなる飛躍にご利用ください。
今すぐ、スケジュールを抑えてくださいね。

オンラインセミナー

ウェビナー

自社にピッタリのシステムを 低予算で導入する方法

手軽に始めるノーコード・ローコード入門

「パッケージシステムが合わない」「オリジナルは高額すぎる」そんな中小企業の悩みを解決するノーコードシステムの世界を紹介。低コストで自社に最適なシステムを構築する方法を、分かりやすくお伝えします。

日時：8月7日(水) 11:00～11:50 参加費：無料

ウェビナー

Googleビジネスプロフィール 設置方法と使い方

丁寧に分かりやすくお伝えします

- ・Googleビジネスプロフィールってなに？
 - ・Googleビジネスプロフィールの使い方
 - ・Googleビジネスプロフィールで使う写真のコツ
- などなど基本的な操作をできる限りやさしくご説明いたします。ぜひお気軽にご参加ください。

日時：7月17日(水) 14:00～14:50 参加費：無料

ウェビナー

HP・LP・SNS・WEB広告 効果的なネット集客セミナー

特徴や強み/弱みを把握して集客につなげる方法

多くの方が会社やサービスを知り、興味をもってもらうためにHP、SNS、WEB広告などを活用していると思います。特徴を捉えることでより効果的な活用や相乗効果を生み出せます。ではどうしたらよいのか？をお話します。ぜひご参加ください。

日時：8月22日(木) 11:00～11:50 参加費：無料

クイズ



Q. 公園の一角に、図のように正方形の土地があり
辺に接するように丸い池があります。
これを取り壊して、同じ面積の4個の丸い池に
作り替えようかと思ひます。
その時に、新しく作る4個の池の面積の総和が
もとの池の面積と同じ大きさにしたい場合
どのように配置したら良いでしょうか。

アーティストックス クイズの答え





挑戦した上での不成功者と
挑戦を避けたままの不成功者とは
まったく天地のへだたりがある

挑戦した不成功者には
再挑戦者としての新しい輝きが
約束されるだろうが
挑戦を避けたままで降りてしまった奴には
新しい人生などはない

岡本太郎
(芸術家)



TEL 055-928-6500
mail tsuushin@artistics.co.jp
HP <https://www.artistics.co.jp/>

2024年7月 第87号 発行責任者 株式会社アーティストティックス 長岡善章

Head Office
みらいラボ@ドットツリー
未来創造ラボラトリー (沼津高専内)
静岡ワークプレイス
Facebook
X
instagram

静岡県沼津市高島町15-5 めましんCOMPASS 1F
伊豆市修善寺75-L
沼津市大岡3600
静岡市葵区鷹匠2丁目8-10 (静岡鉄道 =ODEN内)
<https://www.facebook.com/shizuokaartistics/>
@artistics01
@shizuoka_artistics

