

エッサムの共同出版企画第5弾

書籍活用チェックシート

はじめに：書籍は土業にとって「最強」の販促ツールになります。是非、エッサムの共同出版企画をご利用いただき、顧客獲得・顧客満足を実現させてください。

エッサムの共同出版企画第5弾は

「相続は突然やってくる！事例でわかる相続税の生前対策」です。

今回の書籍は事例を多く掲載することにより、相談・商談時により具体的なお提案ができるような内容になっております。是非、本書籍をご活用ください。きっと書籍がお役に立つはずですよ。

○チェックシートを参考に書籍をご利用ください。

No	項目	内容	チェック	備考
1	商談時	商談スペースへの展示		商談スペースから見える位置に展示してください。商談スペースへ案内した後、少し待たせるのも効果的です。また書籍の贈呈を忘れないようにしてください。
2	営業ツールへの掲載	名刺への掲載		名刺へ掲載するだけで、アピール度が大幅に上がり差別化ができます。 ※掲載用の画像が必要な場合は、ご連絡ください。
3		ホームページへの掲載		ホームページへの掲載は必ず行ってください。信頼度が違います。 ※掲載用の画像が必要な場合は、ご連絡ください。
4		事務所案内(パンフレット)への掲載		パンフレットへ掲載してください。「面談ご希望の方にプレゼント」と記載するだけで、効果が違います。 ※掲載用の画像が必要な場合は、ご連絡ください。
5		チラシへの掲載		郵送DM、ポスティングなどのチラシに「面談ご希望の方にプレゼント」と記載するだけで、効果が違います。 ※掲載用の画像が必要な場合は、ご連絡ください。
6	セミナー	セミナー参加者への配布		自社や商工会議所等でセミナーを開催した際、配布することによりその後の問い合わせが違います。また展示するだけでも効果があります。
7	提携先	地銀や不動産会社、保険の営業マン、他土業など提携先への配布		提携先への配布、カウンター等へ置いていただけるよう依頼してください。提携先が強力な営業マンになります。
8	SNS	SNSを使ったキャンペーン		Facebook、Twitter、LINEなどのSNSで見込み客を集めた後、無料プレゼントキャンペーンを行うのも効果的です。