

2 販売先をマッチングするための ヒアリング&紹介の進め方

画／小野ひろき



家庭用の調理器具を
製造・販売している
「クック・ユー」を
訪問



クック・ユーの商品は
軽い・サイズが小さめ・
複数の用途に使える
など忙しい現代人に
合わせた設計

品質は良いが
その分
高価格だ…



—というわけで
売上が伸び悩んで
いてね…

クック・ユー
社長

購入客の評判は
良いんだけど…
近代銀行の石田さん
良い販売先を
紹介してもらえない？

具体的な販売先を
検討するにあたり
いくつかお聞かせ
ください

まず現在の主な
販売先を教えてください
いただけますか



売上の9割くらいは
地元卸売店さんから
小売店への販売ね



その卸売店は地元では
流通先が多くて
安定感があるんだけど
ウチの商品ばかり
熱心に扱ってくれる
わけではないから
売上が伸びなくてね…

POINT

まずは既存販売先を
確認しその課題を
深掘りすることを
心がけよう。
取引先も販売先の開拓に
取り組んできた
可能性があるので
過去にどんな販路開拓を
してきたのかも
聞き取りたい