

独立したてのひとり起業家の方へ

こうすれば仕事が取れる

交流会攻略チェックリスト



ご挨拶

この度は【こうすれば仕事が取れる交流会攻略
チェックリスト】をダウンロードいただき、誠にあり
がとうございます。

ひとり起業家にとって交流会で人脈を広げていくこ
とは、すごく重要なMissionですよ？

その交流会で、効果的に仕事を取っていくために大
切なことをチェックリストとしてまとめました。

交流会に参加する前にこのチェックリストを是非見
返してください。

そして、交流会での出会いを仕事に繋げるために活
用していただければと思います。

このチェックリストが、独立したてのひとり起業家
のあなたにとってお役に立てれば幸いです。

あなたの名刺を営業マンに変身させる
セールスライター
冽崎博一

パート 1

交流会参加前・事前準備編

- ・ その交流会はビジネス色あるものか？
友達を増やす目的の交流会は、名刺すら持っていない人も多い。
- ・ 参加者名簿があれば、名刺交換する相手を事前にピックアップする。
BNIやBMSなどビジネスマッチングを行う会にビジターとして参加することをお勧め致します。
- ・ ピックアップした人のホームページで事業内容を確認する。
- ・ ピックアップした人が求めているような存在を考えておく。
- ・ しっかりと交流する人の目標人数を設定しておく。
- ・ 端的な自己紹介を準備しているか？
いわゆるエレベーターピッチを用意しているか？以下でエレベーターピッチのための要素を挙げておきますので、参照ください。
- ・ キャッチーなメモリーフックを効かせた自己紹介か？
- ・ ターゲットは絞り込めているか？
- ・ ターゲットの抱えている問題は明確か？
- ・ ターゲットの問題をどのように解決できるか端的に表現できるか？
- ・ 行動要請は明確か？

パート2

交流会参加直前

やっぱり継続的な取引関係になりたいかどうかは、一般的な人間関係と同じで第一印象が重要です。特に清潔感是最重要ポイントです。なので、ここでは基本的な身だしなみの再確認を致しましょう！

・ 髪の毛は整えましたか？

・ シャツのシワはありませんか？

・ 無精ヒゲは剃りましたか？

・ 鼻毛チェック！

マスク生活が長いので、ここ意外に落とし穴ですよ！

・ 靴は汚れてませんか？

靴は結構見られてますよ！できるビジネスマンは靴に気を遣ってます！

・ 爪は伸びてませんか？

名刺交換の時、相手が女性なら結構チェックされてますよ！

・ ハンカチは持ちましたか？

・ 名刺は忘れてませんか？

・ 名刺は十分な枚数ありますか？

意外によくある「名刺切らしちゃいまして・・・」と言いながらの名刺交換。こんな人とは仕事したくないですよ！（笑）

・ 鞆はビジネス交流会にふさわしいものですか？

リュック背負って参加してませんか？

パート3

参加当日・会話編

自分のビジネス拡大のために参加している交流会。なので、名刺交換の時に、自分のビジネスことを話したくなるのは分かります。でもね、ここでは絶対に自分から自分のビジネスのアピールをしちゃダメですよ。売り込みと受け取られると逃げられちゃいます。なので、そこはグッと我慢して**ひたすら相手のことを聞きましょう！**

□ ・できるだけ早く会場に主催者に挨拶しに行きましょう。

「何か手伝えることないですか？」というアプローチで主催者とまずはしっかり繋がる事。参加者すべてと繋がっているのが主催者。紹介が発生する可能性があります。

□ ・事前にピックアップしていた人を見つけて名刺交換！

□ ・相手のビジネスについて質問をする。

事前に用意しておかないと薄っぺらな質問しかできない。逆に突っ込んだ質問は好印象を与え今後につながる可能性大。

□ ・質問項目の具体例

・理想的なターゲット ・競合他社との違い ・大事にしている価値観 ・今繋がりたい業種、業界

□ ・名刺は2枚もらいましょう！

理由を聞かれたら「あななの繋がりたい人を探してみますので、見つかった時に渡すためです。」と答えましょう。

□ ・FacebookなどのSNSで繋がるようにしておきましょう！

LINEは1対1のコミュニケーションなので、それよりも日常緩くでも存在感アピールできるFacebookやInstagramの方が良いと思います。

□ ・後日のアポ取りをしましょう！但し、注意が必要！

アポの理由はあくまでも「あなたのビジネスの事もっと教えて欲しい。何かお役に立てることがあるかもしれないので。」と伝える事。

パート4

参加当日・名刺編

当日の会話では、基本的に相手のことを聞いて関係構築をしていきます。ではいつ自分の仕事をアピールするのか？と思いますよね。その役目は名刺にさせましょう。

名刺が語ってくれることで、売り込み感は全くなくなります。名刺にどれだけ効果的に自社のビジネスの情報を載せているか。この点が、仕事を受注していく上で重要になります。これを機会に名刺に載せている情報の見直しを図ってみては如何でしょうか？

電話帳みたいなクソ面白くない名刺じゃもったいないオバケが出ますよ

- ・名前にフリガナは付けていますか？
- ・顔写真もしくは似顔絵イラストはありますか？
- ・事業内容は分かりやすく載せていますか？
- ・自社サイトのQRコードは載せていますか？
- ・求めているターゲットを載せていますか？
- ・ターゲットの抱えてる問題を解決できることが分かる名刺ですか？
- ・自社商品、サービスのメリットは表現できていますか？
- ・自社商品、サービスのベネフィットは表現できていますか？
- ・CTA（Call To Action・行動要請）は明確になされているか？
- ・あなたの価値観は表現されていますか？
- ・あなたのパーソナル情報は載せていますか？
- ・あなたの人間性を理解してもらえる情報は載せていますか？