

## 「訪問すべき営業ターゲットを選定したい」カーディーラーさまの場合

### ご要望

「営業マンの数が少ないので、可能性が低い先まですべて回るができない。ターゲット先をあらかじめふるいにかけて、確度が高そうな先だけ訪問したい。」

### 調査先の選定

帝国データバンクの企業信用調査データベースから、お客さまご指定の地域にある企業の中から、「社有車を保有する企業」を選び出しました。



### アンケート調査の実施

お客さまとご相談しながらアンケート票を作成し、郵送によるアンケート調査を実施しました。



### 電話によるヒアリング調査の実施

アンケートへの回答内容から、関心がありそうな先の経営者や担当者の方に対して、電話による詳細なニーズヒアリング調査を行いました。



### 調査結果集計

回収したアンケート票および電話によるヒアリング結果のデータ入力、集計を行い報告書にまとめてご報告しました。



### 成果 お客さまの声

「営業エリア内にある企業の社有車保有状況を把握して、社有車の台数や買い替え時期などの情報も取得することができました。これで優先的に訪問すべきターゲットが明らかになり、少人数の営業部隊でも効率的に営業を行えました。」

### POINT

帝国データバンクでは、企業信用調査データベースを活用し、さまざまな条件で、ターゲット企業を的確かつ効率的に選り出すことができます。

### POINT

手早くデータを集めたいとき、細かいデータを集めたいとき、多くの回答がほしいときなど、目的に合わせて調査手法を組み合わせ、最適な解決策をご提案します。