

営業マネジメント



目次

01. 課題解決の背景
02. 目指す姿
03. 課題解決の方向性
04. CCイノベーションのコンサルティング
05. 成果物イメージ
06. CCイノベーションのご紹介

01. 課題解決の背景

営業活動は経営の根幹であり、課題は山積みです
まずは、課題の棚卸をおこない、営業活動全体を俯瞰することが重要です

市場分析

競合他社や市場動向を十分に理解していない

顧客理解

顧客のニーズや行動パターンを把握していない

価格のミスマッチ

製品やサービスの価格設定が市場と合っていない

販売チャネルの最適化

効果的な販売チャネルが確立されていない

教育

営業スタッフのスキル向上とモチベーション維持のための教育が不十分

製品/サービスの差別化

競合との明確な差別化ができていない

データ分析にもとづく意思決定

営業活動におけるデータ分析と活用が不足している

顧客関係管理

長期的な顧客関係を築く戦略が不足している

イノベーションへの適応

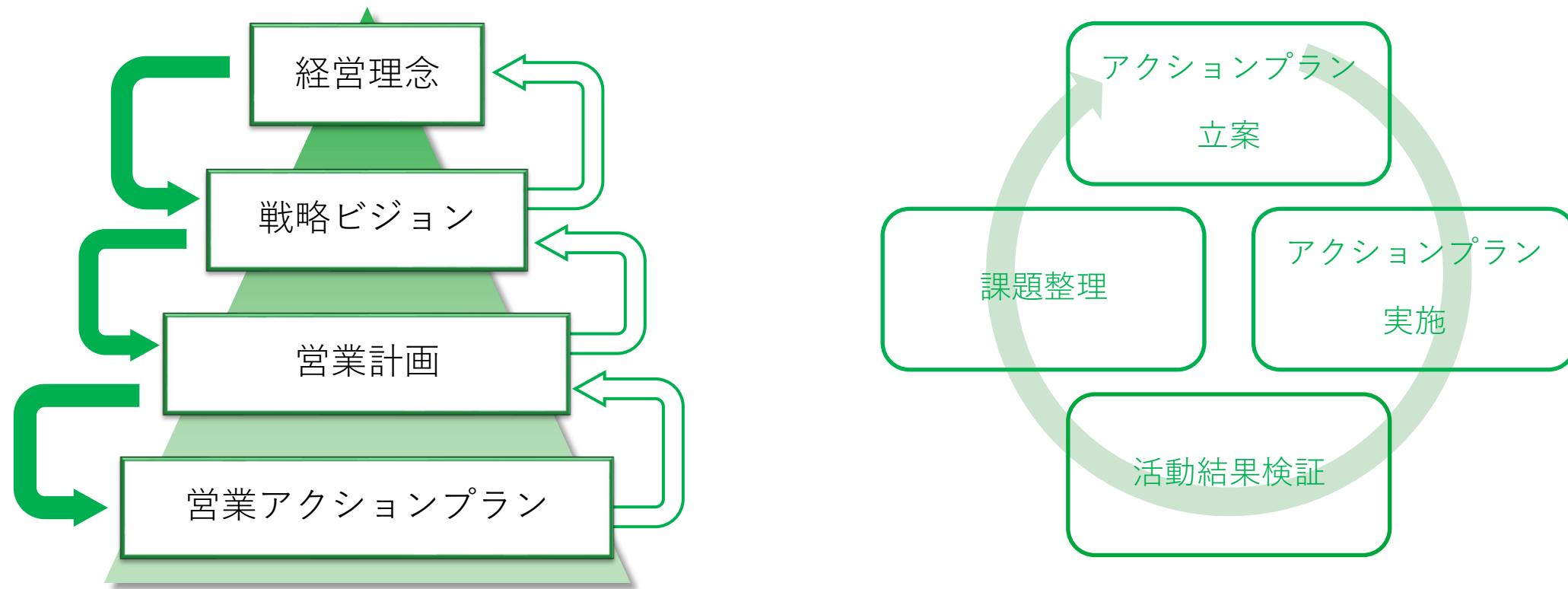
市場の変化に対する迅速な対応と革新が不足している

営業プロセス

営業プロセスが複雑で時間がかかりすぎる

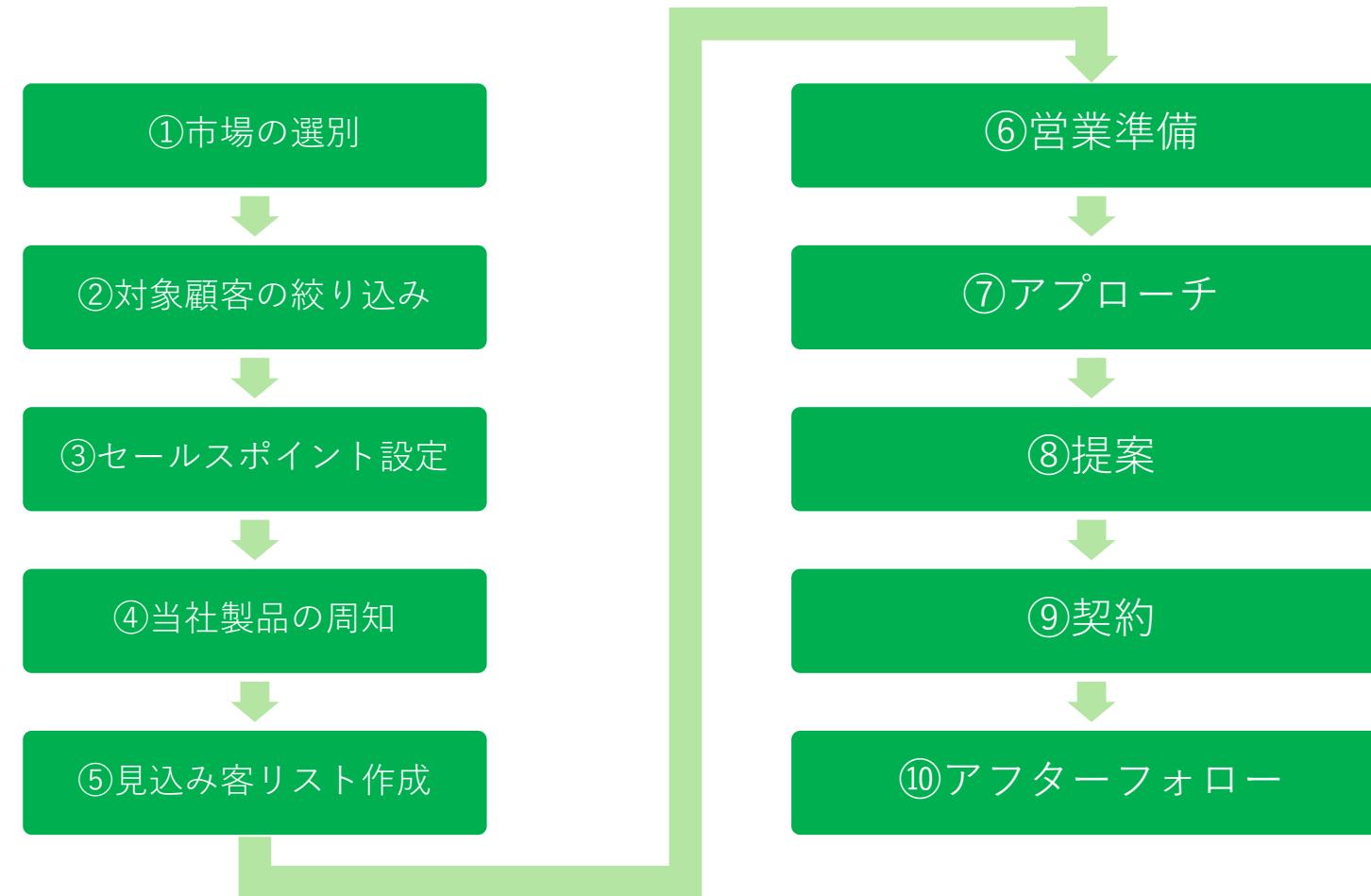
02. 目指す姿

経営戦略↔営業戦略↔営業施策が有機的に連携していることが重要になります
 営業活動を定期的に検証し、営業アクションプランを見直すことで、営業環境の変化に対応します



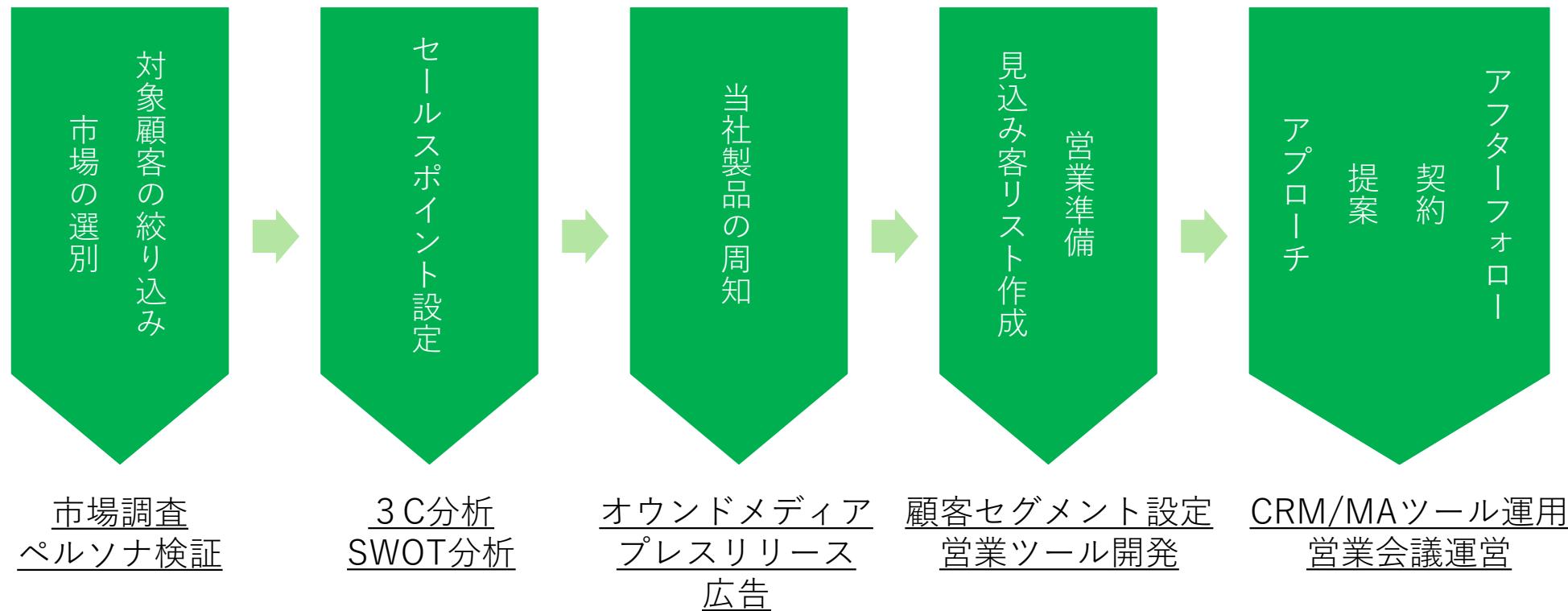
03. 課題解決の方向性

顧客ターゲットの抽出からはじまり、契約後のアフターフォローまで、営業手順を一気通貫でマネジメントすることで、戦略的営業を実現します



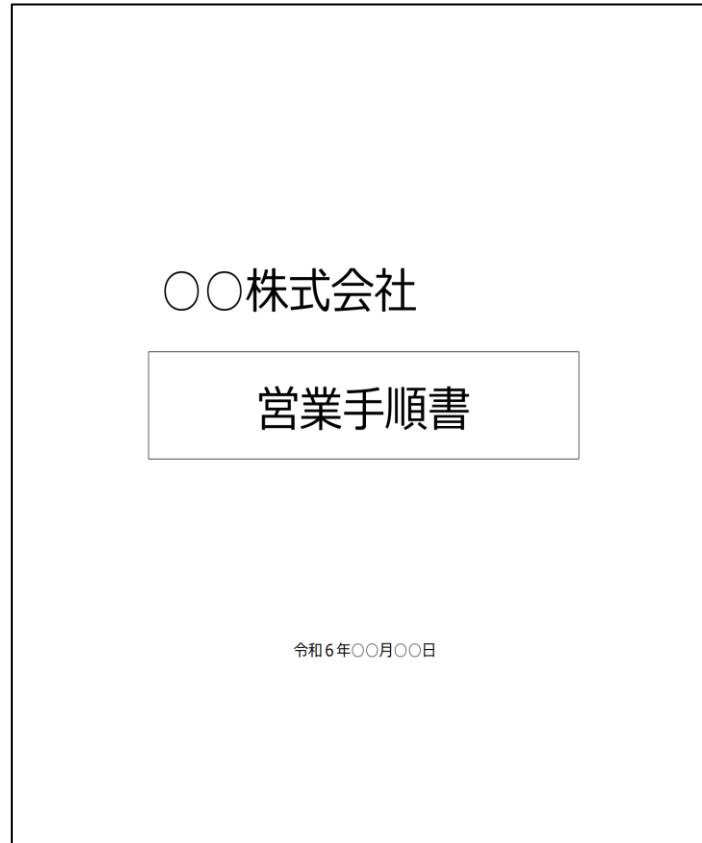
04. CCイノベーションのコンサルティング

各フェーズに必要な情報の収集・分析から、ツール提供・運用、検証改善アドバイスまで、トータルでサポートします。



05. 成果物イメージ

営業戦略立案から営業活動実施まで網羅した営業手順書を作成し、営業活動の再現性を高めます



1 当社の経営理念

-
- △△

2 営業方針

- 年度売上高○○億
- 全国での○○販売生産シ
- 継続取引する販売先数を

3 基本動作

- 3-1 服装・身だしなみ
 - スーツ、ネクタイ着用。
 - 5月から9月はクールビズ
 - お客様が違和感、不信感
- 3-2 面談準備
 - アボなし不問不可、必ず記
 - アボ入れの際に、訪問目的
 - 遅刻しそうな場合は、訪問
- 3-3 挨拶
 - ハキハキとした挨拶をする
- 3-4 名刺
 - 名刺交換は立っておこなう
 - 名刺は名刺入れから出す
 - 名刺はこちらから先に出す
- 3-5 商談時のマナー
 - 正しい敬語でわかりやすく
 - 大事な話、忘れてはいけない
- 3-6 電話



4-1 営業管理サイクル (I)

4-1-1 目標設定

営業目標

○○社長

○○部長

○○

○○

4-1-2 営業準備

4-1-2-1 販売製品一覧

製品名

○○

△△

4-1-2-2 お客様一覧

4-1-2-3 お客様の担当

担当者

○○

△△

4-1-2-4 お客様の担当

4-1-2-5 お客様の担当

担当者

○○

△△

5 営業戦略

5-1 営業戦略

- 狙うべき
- 顧客が
- 顧客の
- 顧客の
- 価値を
- 競合、イ
- 最適な
- 営業戦

5-2 お客様をク

- 規模
- 業界
- 立地
- 取引実績
- ニーズの

5-3 購入しても

5-3-1 ポイント

- どのよう
- 利益が
- お客様と
- 強力な
- リスクは

5-3-2 ケーブ

- 特にお客
- ある程度
- 特定の

6-7 セット受注

6-8 顧客離反

6-8-1 離反の方

- 離反率：
- 長期取引
- リスクは
- 離反率：
- 長期取引

6-8-2 離反阻

- 製品/サ
- 製品/サ
- クリーム
- 長期取引

6 売上増加戦略

6-1 戰略マップ

7 営業手法

7-1 お客様の購買プロセス：A I S C E A S (アイシーズ)

- Attention (注意) : 広告やメディア記事に注意をひかれる
- Interest (興味) : 興味、関心を持つ
- Search (検索) : インターネットで情報収集 (製品詳細、評判)
- Comparison (比較) : インターネットで様々な製品を比較
- Examination (吟味/検討) : 実際にセールスマンに話を聞き検討
- Action (購入) : 購入する
- Share (共有) : 購入体験を他の消費者と共有する

6-2 新規顧客開拓

6-3 既存顧客の維持

6-4 値上げ

7-2 顧客に知つてもらわう手法

6-5 受注ロット増

6-6 受注回数増

6-7 セット受注

6-8 顧客離反

6-8-1 離反の方

6-8-2 離反阻

6-8-3 離反方

6-8-4 離反方

6-8-5 離反方

6-8-6 離反方

6-8-7 離反方

6-8-8 離反方

6-8-9 離反方

6-8-10 離反方

6-8-11 離反方

6-8-12 離反方

6-8-13 離反方

6-8-14 離反方

6-8-15 離反方

6-8-16 離反方

6-8-17 離反方

6-8-18 離反方

6-8-19 離反方

6-8-20 離反方

6-8-21 離反方

6-8-22 離反方

6-8-23 離反方

6-8-24 離反方

6-8-25 離反方

6-8-26 離反方

6-8-27 離反方

6-8-28 離反方

6-8-29 離反方

6-8-30 離反方

6-8-31 離反方

6-8-32 離反方

6-8-33 離反方

6-8-34 離反方

6-8-35 離反方

6-8-36 離反方

6-8-37 離反方

6-8-38 離反方

6-8-39 離反方

6-8-40 離反方

6-8-41 離反方

6-8-42 離反方

6-8-43 離反方

6-8-44 離反方

6-8-45 離反方

6-8-46 離反方

6-8-47 離反方

6-8-48 離反方

6-8-49 離反方

6-8-50 離反方

6-8-51 離反方

6-8-52 離反方

6-8-53 離反方

6-8-54 離反方

6-8-55 離反方

6-8-56 離反方

6-8-57 離反方

6-8-58 離反方

6-8-59 離反方

6-8-60 離反方

6-8-61 離反方

6-8-62 離反方

6-8-63 離反方

6-8-64 離反方

6-8-65 離反方

6-8-66 離反方

6-8-67 離反方

6-8-68 離反方

6-8-69 離反方

6-8-70 離反方

6-8-71 離反方

6-8-72 離反方

6-8-73 離反方

6-8-74 離反方

6-8-75 離反方

6-8-76 離反方

6-8-77 離反方

6-8-78 離反方

6-8-79 離反方

6-8-80 離反方

6-8-81 離反方

6-8-82 離反方

6-8-83 離反方

6-8-84 離反方

6-8-85 離反方

6-8-86 離反方

6-8-87 離反方

6-8-88 離反方

6-8-89 離反方

6-8-90 離反方

6-8-91 離反方

6-8-92 離反方

6-8-93 離反方

6-8-94 離反方

6-8-95 離反方

6-8-96 離反方

6-8-97 離反方

6-8-98 離反方

6-8-99 離反方

6-8-100 離反方

6-8-101 離反方

6-8-102 離反方

6-8-103 離反方

6-8-104 離反方

6-8-105 離反方

6-8-106 離反方

6-8-107 離反方

6-8-108 離反方

6-8-109 離反方

6-8-110 離反方

6-8-111 離反方

6-8-112 離反方

6-8-113 離反方

6-8-114 離反方

6-8-115 離反方

6-8-116 離反方

6-8-117 離反方

6-8-118 離反方

6-8-119 離反方

6-8-120 離反方

6-8-121 離反方

6-8-122 離反方

6-8-123 離反方

6-8-124 離反方

6-8-125 離反方

6-8-126 離反方

6-8-127 離反方

6-8-128 離反方

6-8-129 離反方

6-8-130 離反方

6-8-131 離反方

6-8-132 離反方

6-8-133 離反方

6-8-134 離反方

6-8-135 離反方

6-8-136 離反方

6-8-137 離反方

6-8-138 離反方

6-8-139 離反方

6-8-140 離反方

6-8-141 離反方

6-8-142 離反方

6-8-143 離反方

6-8-144 離反方

6-8-145 離反方

6-8-146 離反方

6-8-147 離反方

6-8

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- ・経営理念、ビジョン策定
- ・経営計画の策定
- ・個別施策の立案

コストマネジメント

- ・原価管理体制の構築
- ・物件費削減に関する助言
- ・アウトソーシングの受託

人材紹介

- ・最適な人材マッチング
- ・独自のネットワーク
- ・人材定着サポート

デジタルマーケティング

- ・Web広告導入、運用支援
- ・SEO改善支援
- ・メールマーケティング支援

人事制度・人材育成

- ・人事評価制度の策定
- ・賃金制度の設計
- ・階層別・専門別研修の実施

ICT

- ・システム導入・更改のサポート
- ・独自アプリによる生産性向上
- ・社内コミュニケーションの活性化

業務効率化

- ・BPR企画・立案
- ・クラウド会計を活用した事務効率化
- ・各種業務のマニュアル化

海外展開

- ・海外販路の開拓
- ・海外拠点の設立に関する支援
- ・貿易手続に関する助言

M & A・事業承継

- ・企業の売却・買収のコーディネート
- ・企業価値算定に関する助言
- ・経営の承継に向けた社内体制整備



- ・CCIではお客様の課題を明確にとらえ、お客様に最適なソリューションを提供します。
- ・CCIグループ各社、各業務提携機関がお客様の成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングに
についての詳細はこち
ら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



Facebook



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありますが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客様自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。