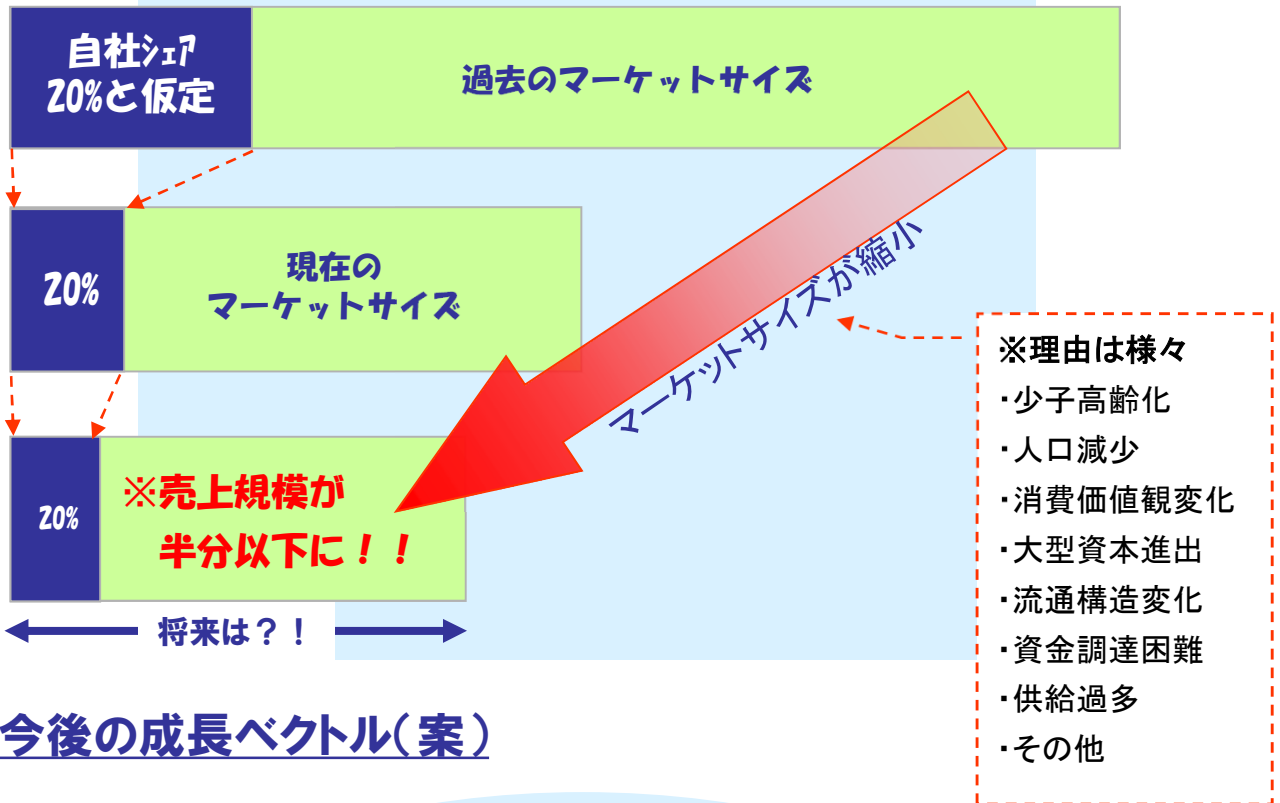


# 今の時代を勝ち抜く考え方

それは ⇒ **営業改革！！**

## 1. 今の時代 マーケット環境の急激な変化



## 2. 今後の成長ベクトル(案)

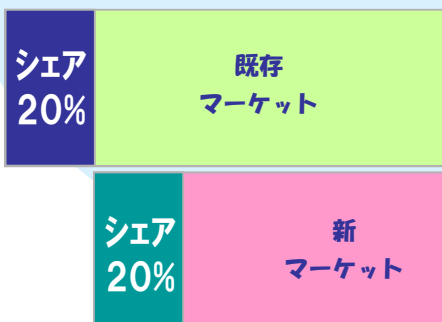
### ①シェアを倍増



### ②新商品を投入



### ③既存商品を新マーケットへ投下

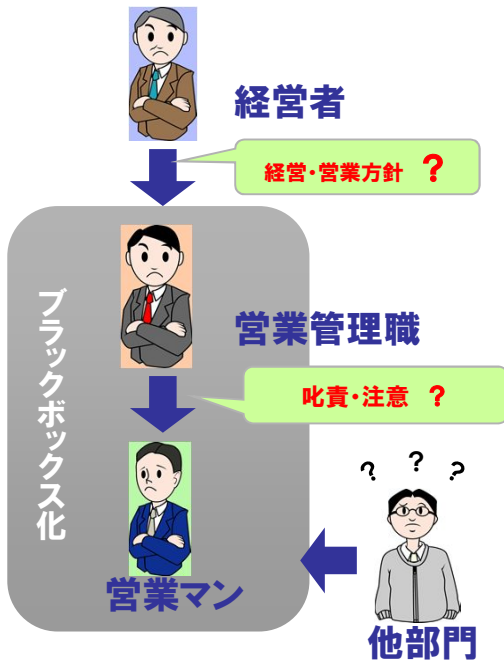


### ④新商品を新マーケットへ投下

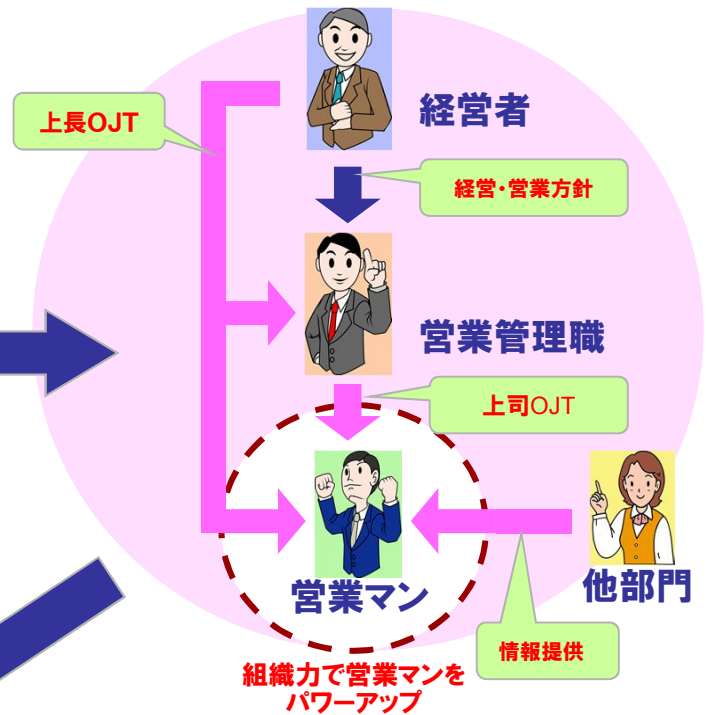


### 3. 営業改革のポイント！！

(属人的営業)



(組織的営業)



継続できる営業管理の仕組み(新PDCA)が必須

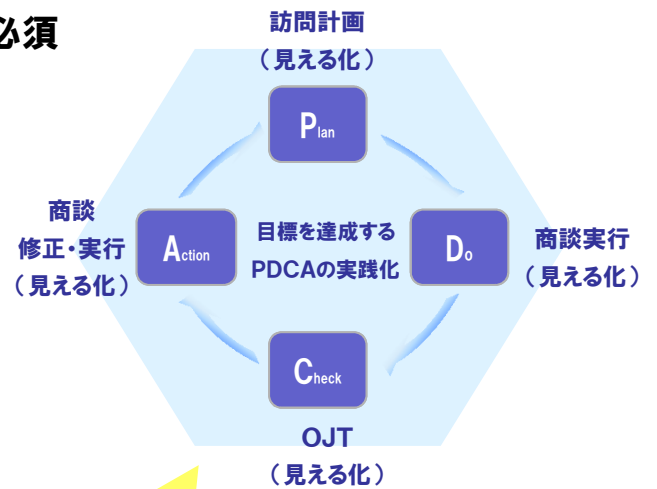
営業管理は常に“見える化”が必要

“セールスリーダー”で実現

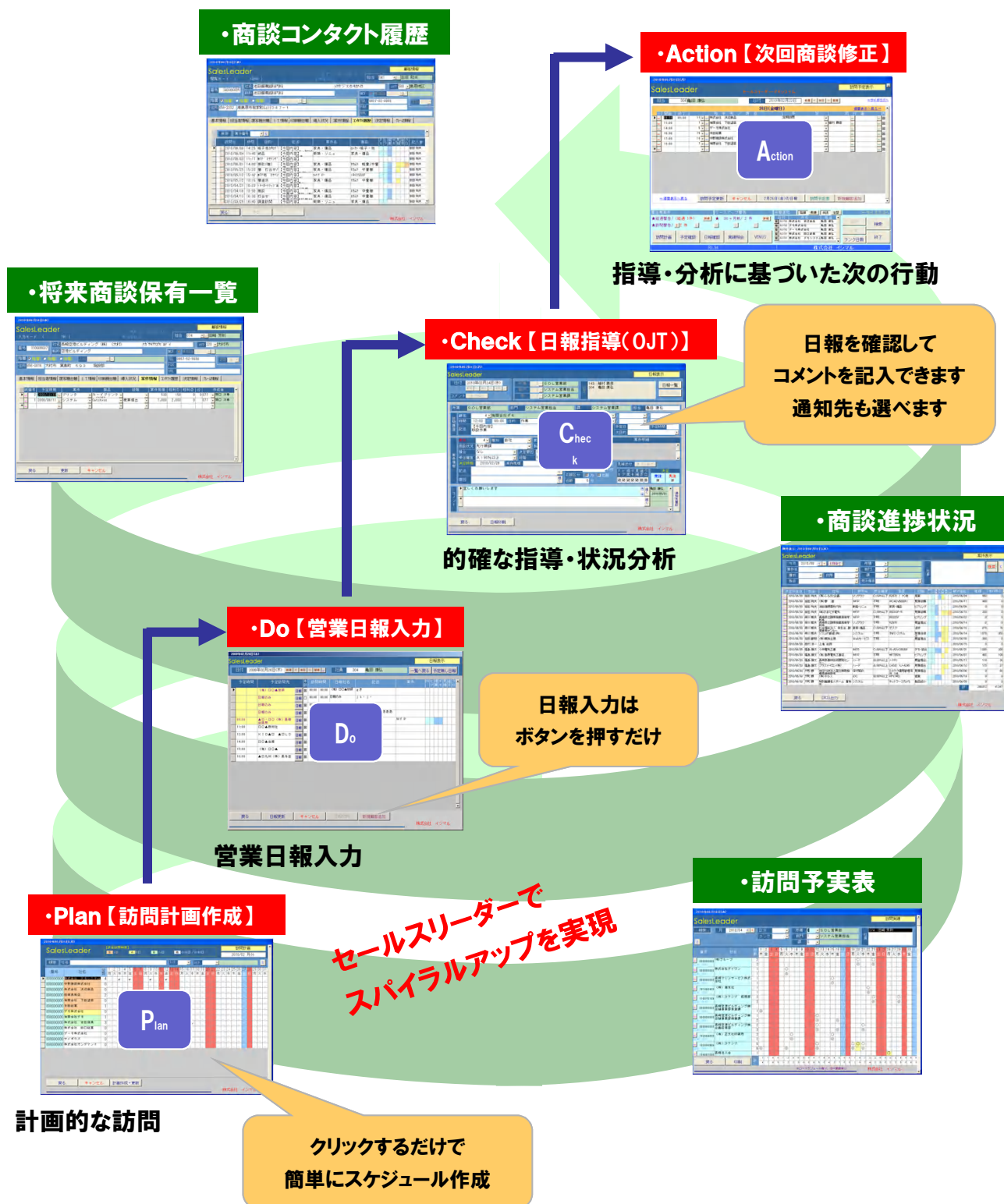
“セールスリーダー”は営業日報をベースとした  
営業活動・育成支援ツール(ソフトウェア)です。

従来の「勘」「経験」「根性」の営業から「科学的」「効率的」「効果的」な営業に改革します！！

(新PDCAサイクル)



# 4. セールスリーダーの概要



※基本的な使い方の一例です。  
※その他分析資料もございます。

## 5. まとめ

- ・営業マンだけのツールではありません。
- ・各立場から営業活動をサポートします。
- ・お客様への対応力が向上します。
- ・お客様の満足感を高めます。
- ・業績向上の足掛かりとなります。

### 商談への対応力アップ



**営業管理職**  
タイムリーな商談情報と進捗状況を活用する

### 効率的な活動と育成



**営業マン**  
営業マン自身のスキルアップと効率的活動に

### 変化する市場への対応

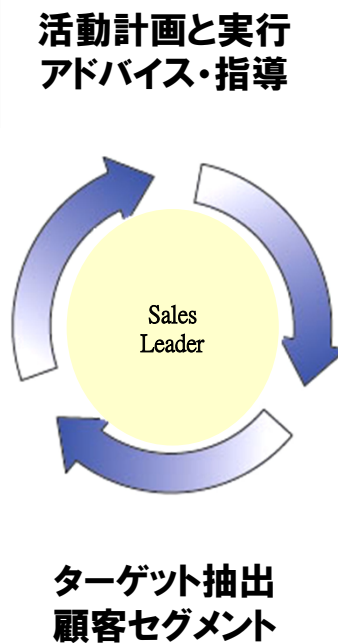


**経営者**  
顧客情報を蓄積活用して戦略的経営を実現する

### 顧客満足度の向上



**サポート部門**  
顧客のクレームやサポート情報を分析活用する



# Let's Try On!

長崎の経営コンサルタントグループ

**Y M C** グループ

[www.ymc-g.com](http://www.ymc-g.com)

Email : [tasaki@ymc-g.com](mailto:tasaki@ymc-g.com)

長崎市エminent葉山町1番1号106

携帯.080-3969-3448 (田崎)



田崎 芳則

YMCグループ 理事  
営業支援コンサルタント