

営業の体質強化による業績向上

それは⇒ **営業の“見える化”**



♪ 営業日報で会社を奏でる ♪

長崎の経営コンサルタントグループ

YMCグループ

www.ymc-g.com info@ymc-g.com

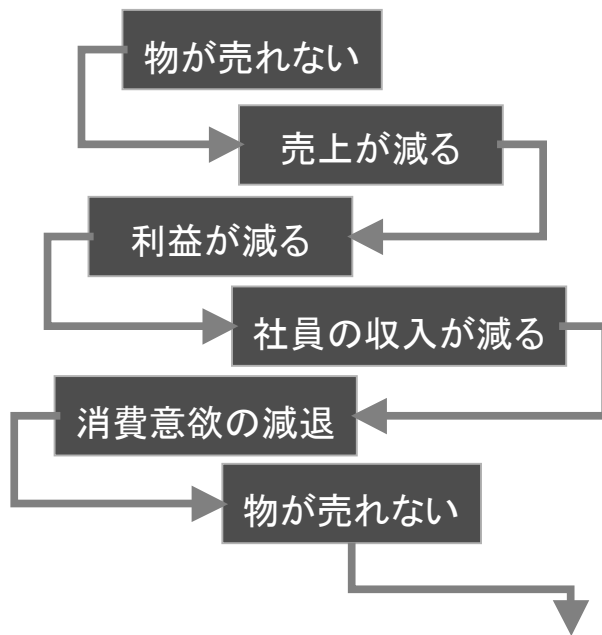
長崎市エミネント葉山町1番1号106

担当者携帯.080-3969-3448 (田崎)



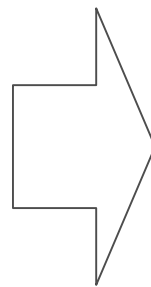
田崎 芳則
(営業支援コンサルタント)

1. 営業部門は課題が山積み



年々、業績は厳しくなるが……現実には？

- (1) 営業マンの行動予定が
- (2) 営業マンの商談プロセスが
- (3) 日頃の営業のやり方が
- (4) 今後の商談の進み方が
- (5) 今後の案件見込と売上予定が
- (6) お客様のご要望やクレームが
- (7) 競合他社の動きが
- (8) 上司の指導の仕方が

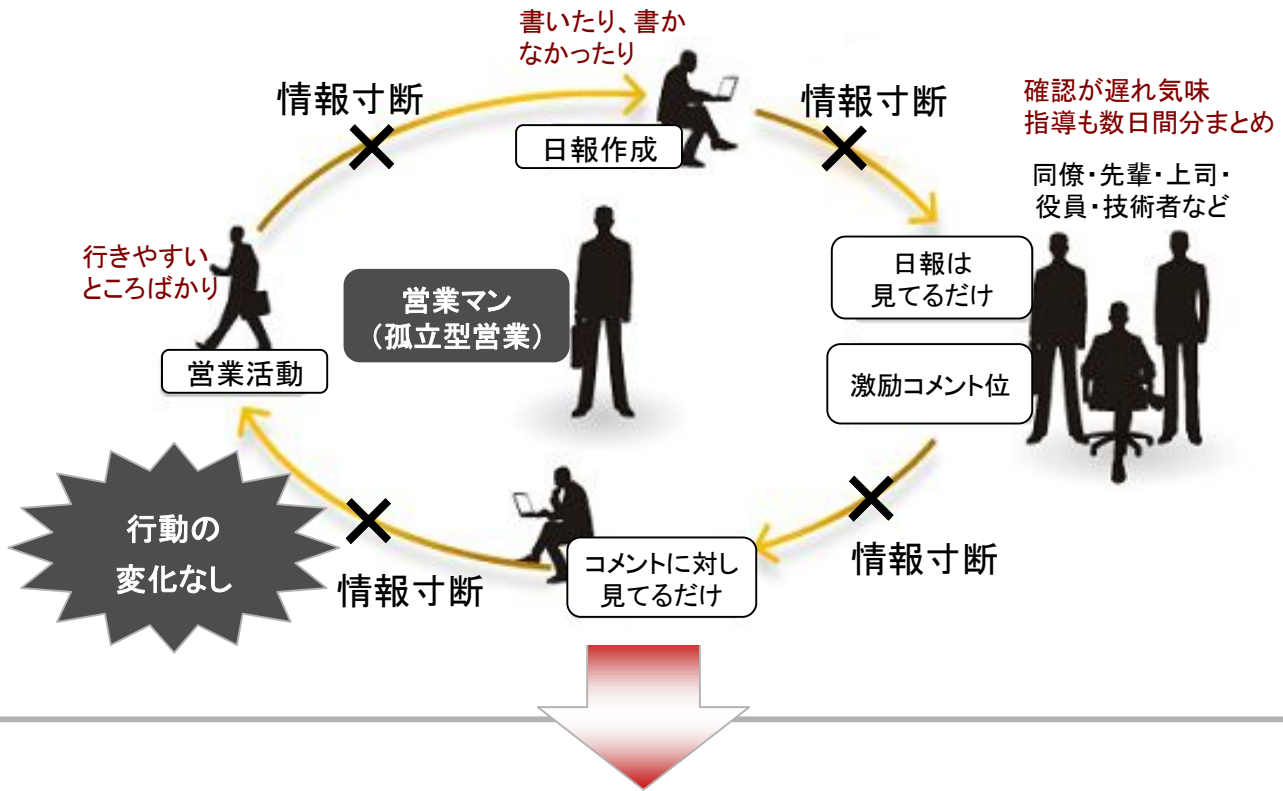


見えない

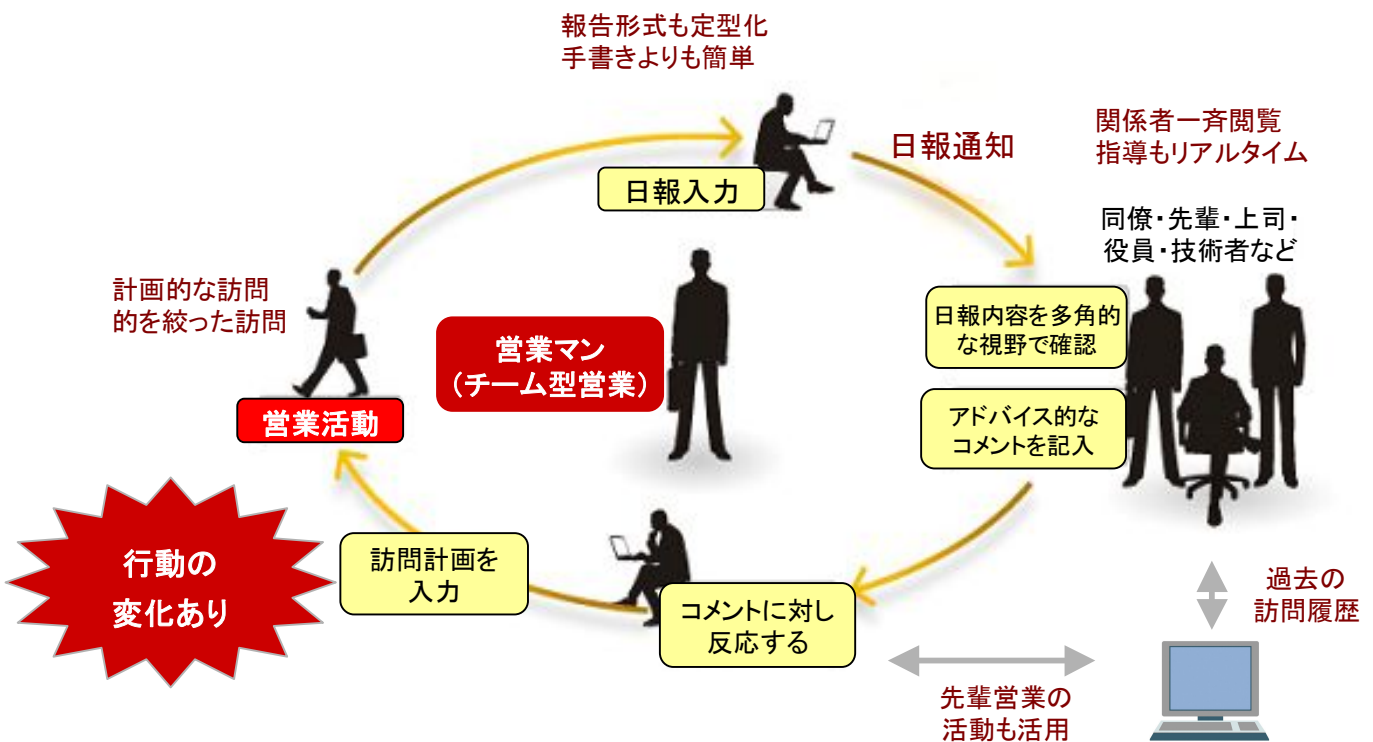


2. 営業活動の【見えない化】と【見える化】

【見えない化】 = 営業情報の【孤立 & 寸断】状態

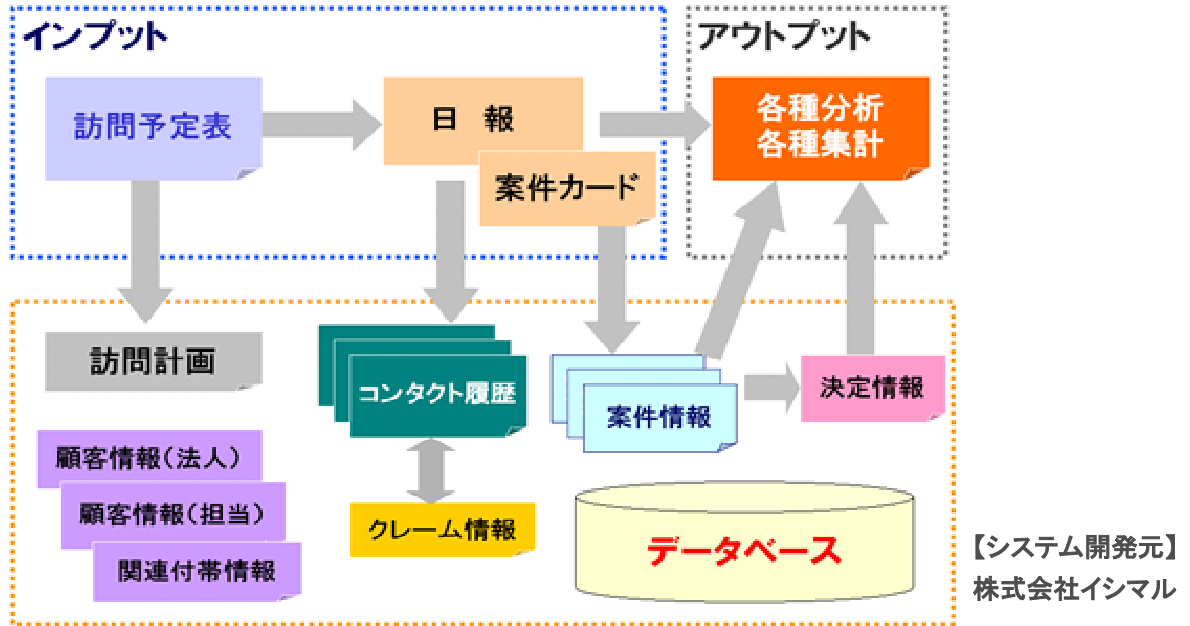


【見える化】 = 営業情報の【共有 & 活用】状態



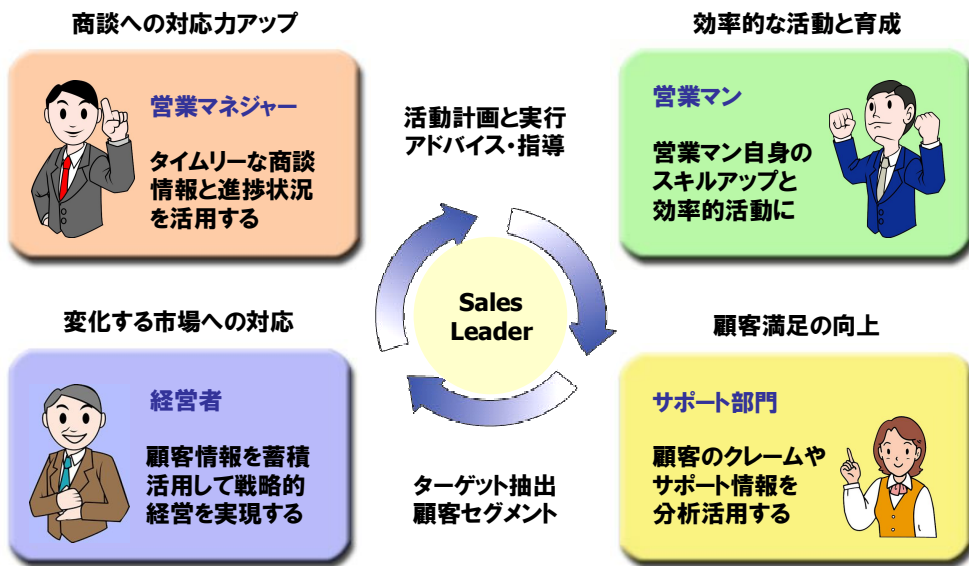
3. Sales Leader を活用した 見える化

■ 運用フローチャート



Sales Leaderは営業活動の効率化や営業強化を実現するための支援ツール

■ マネジメント・レベルの向上



■ 導入効果

