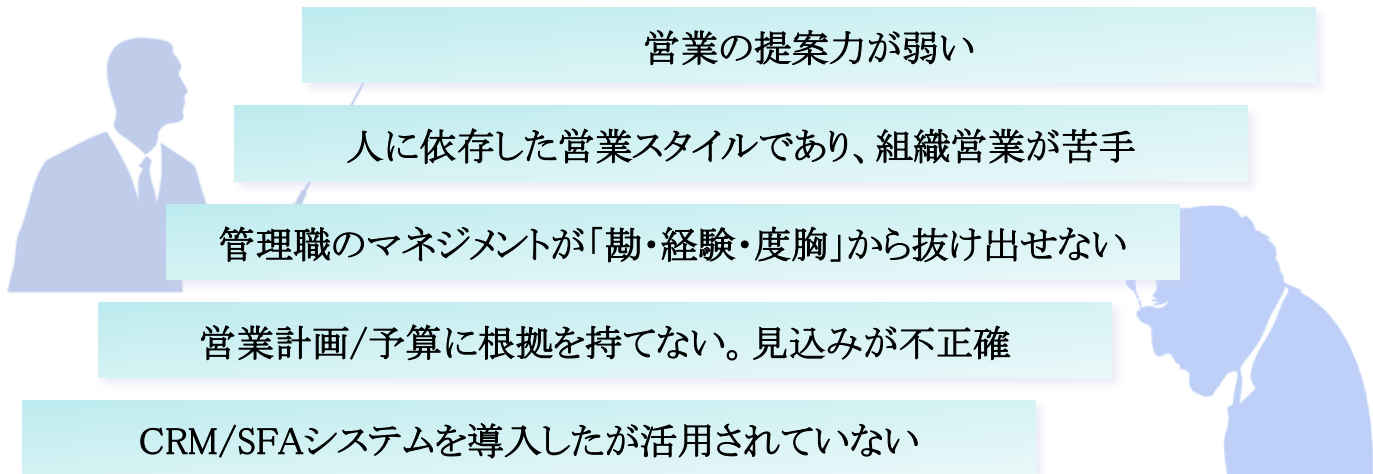


# CRM Solution – 提案営業プロセス高度化

営業活動の「見える化」、「組織化」、「高度化」を実現するための改革と実践を支援

## Issue / 抱える悩み

貴社の営業活動でこんな悩みが語られていませんか



クニエには貴社の長年にわたる悩みを解決し、ともに実現させる知恵と実行力があります

※ CRM: Customer Relationship Management  
SFA: Sales Force Automation

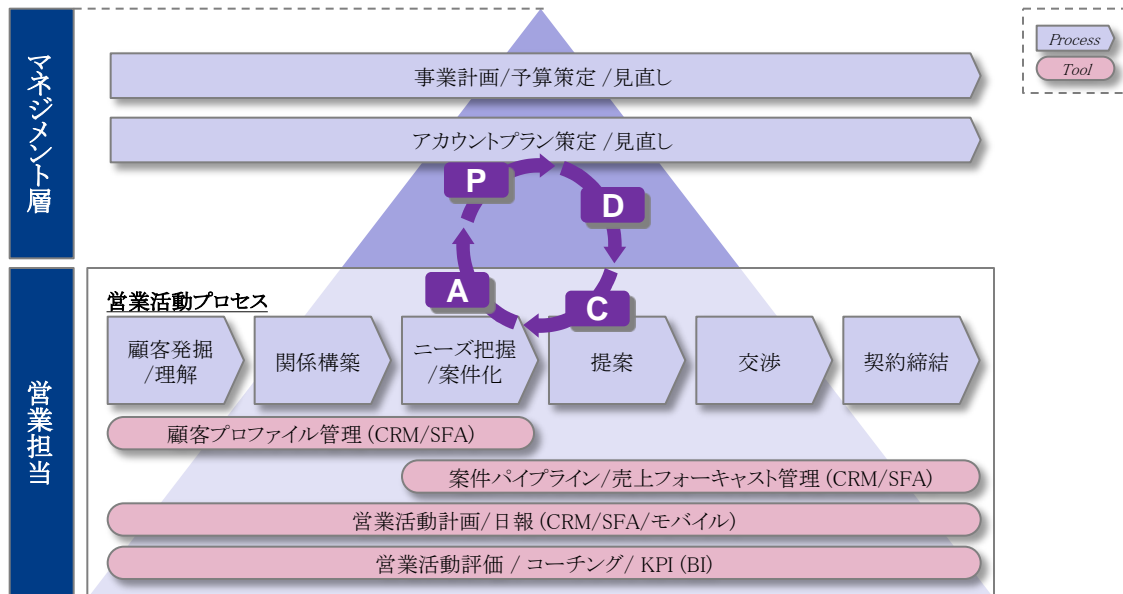
## Solution / 目指す提案営業の仕組み

“強い”提案営業を実現するためには、個人のスキルに依存するのではなく、組織で営業を進める仕組みと意識を構築する必要があります。クニエの考える提案営業の仕組みは、

1. Sales Process (営業活動プロセス変革とルール・役割整備)
2. Support Tool (営業支援ツールによる営業活動効率化と見える化)
3. Sales Management (事業計画と連動したセールスプランニングとPDCAマネジメント)

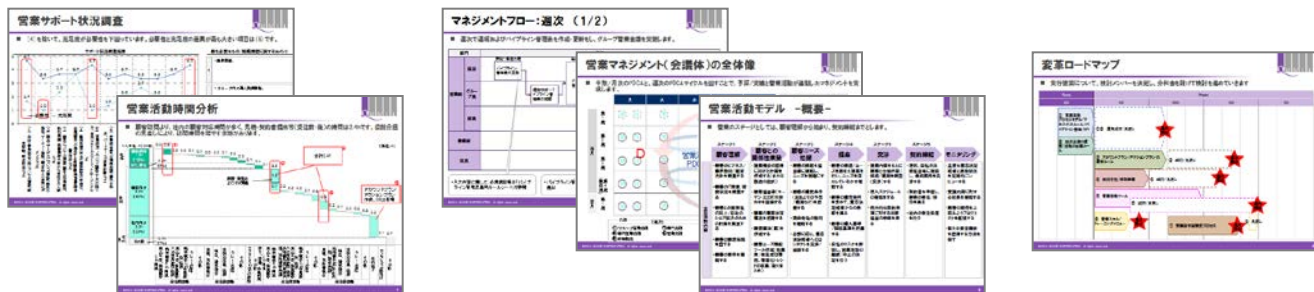
を三位一体で変革します。

営業活動を変革し、提案営業の仕組みを着実に根付かせるためには、営業現場を巻き込むとともに「変革ロードマップ」を明確化した上で段階的に進めることが重要となります。



※ KPI : Key Performance Indicator  
BI : Business Intelligence

クニエは、これまでに実施してきた数々の営業改革プロジェクトにおけるノウハウを方法論として蓄積し、Quickかつ、Qualityの高いコンサルティングサービスを提供します。



As-Isセールスモデル分析

To-Beセールスモデルデザイン

変革ロードマップ

Case Study

◆ Case.01 : 法人向け提案営業プロセス高度化に関するグランドデザイン

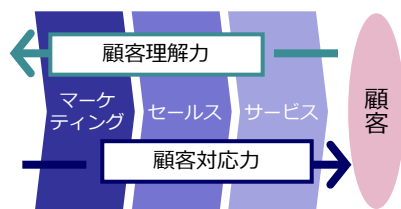
企業概要	情報通信サービス業 A社	
背景		取組内容
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 事業計画と案件計画/活動計画とは連動されず、営業活動は場当たりの対応</li> <li>✓ 予実差異は月末にしかわからず、月中のタイムリーな対応が不十分</li> </ul>	➔	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 事業計画と案件計画/活動計画が連携された一貫性のあるマネジメントルール設計</li> <li>✓ 営業活動プロセス、営業KPI、案件管理ルール設計</li> <li>✓ 上記施策に必要なシステム要件の整理</li> </ul>
目的		効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業プロセスの可視化による営業活動の質と量の改善</li> <li>✓ 営業マネジメントの高度化による案件の創出及び受注の増大</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 受注目標に対する見込み(着地)、案件の進捗状況や偏りがタイムリーに誰でも把握でき、必要な打ち手を早期に見可能な仕組みを実現</li> <li>✓ 営業担当者が誰に、どのタイミングで、何をすべきかが自ら分かるといった営業部全体のスキル向上に寄与</li> </ul>

◆ Case.02 : 営業プロセス高度化に向けたSFA(Sales Force Automation)システム導入の支援

企業概要	化学分析サービス業 B社	
背景		取組内容
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 受託分析サービスにおいて、受注前の営業活動(確度や着地)の把握が困難</li> <li>✓ 営業担当者と分析担当者間で情報を連携しきれず、組織としての連動性が不十分</li> </ul>	➔	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 引合から受注までの営業活動プロセス、営業-分析担当者間のコラボレーション業務をデザイン</li> <li>✓ SFA Cloudソリューションを活用したシステム設計、構築をPMO(導入ベンダコントロール等)として推進</li> </ul>
目的		効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 全社統一で引合時点からの案件管理を導入</li> <li>✓ 組織連動性を高め、営業・分析担当社の一体営業、成功事例の活用を促進</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 引合から受注までの営業活動プロセスの標準化と見える化を実現し、フォーキャスト精度の向上に寄与</li> <li>✓ 営業と分析担当者間の情報共有により提案・見積りに要する時間を大幅に短縮、受注率向上と顧客満足度向上に寄与</li> </ul>

QUNIE CRM Consulting Team

QUNIE CRM Consulting Teamは、「顧客接点(Customer Relation/Contact)」における変革と創造を促し、「顧客理解力」と「顧客対応力」の強化に貢献できます。



CRM Consulting Service Menu

- 提案営業プロセス高度化
- SFA導入・活用
- アフターサービスマネジメント
- キャンペーンマネジメント -Marketing Automation-
- オムニチャネル - O2O-
- 統合顧客マネジメント - 顧客DB-
- 顧客データ分析 -Big Data-
- 営業間接業務アウトソーシング