

営業アセスメント

本ソリューションの概要

- ✓ 企業の営業活動は、お客様管理、リード管理、案件・営業活動管理・・・と多岐にわたり、各社で様々な営業施策やシステムの導入が進められています。しかし、「狙っていた効果が出ない」、「定着化が進まない」、「現場での活用が限定的」といった声もよく聞かれます。
- ✓ このような閉塞状態を改善し、真の成功を導くためには、各営業プロセスごとに、課題とその原因を客観的に分析することが重要です。
- ✓ クニエでは成功のための打ち手を見つけ、それらを確実に実行に移すためのコンサルティングサービスを提供しています。

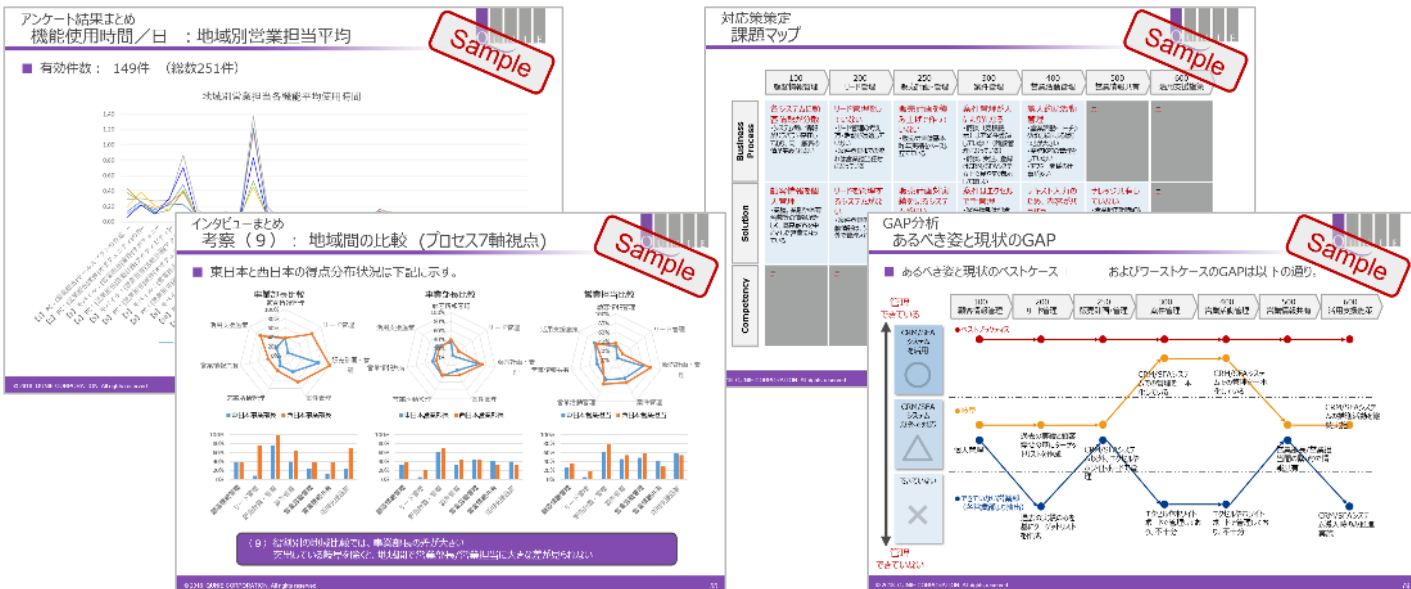
コンサルタントによるインタビュー形式での診断

営業プロセスごとに「Business Process・IT Solution・Competency」の3軸でヒアリングとデータ分析をおこない、整備度合いと課題を診断します。

軸	Business Process	IT Solution	Competency
診断内容	● アカウントプラン ● 案件パイプライン管理 ● 営業活動管理 ● 販売計画・販売実績管理 ● フォーキャスト ● 営業ステージの定義（商談進捗の尺度） ● 各ステージの活動、収集情報、判断基準、報告事項 ● 確度（Hot/Cold/ABC） ● 顧客の統合、名寄せ ● 顧客のランク、カテゴリ ● 活動KPIモニタ（案件数、案件化率、受注率、・・・）	● 販売実績 ● 顧客利用中製品の情報 ● 購買履歴、サービス履歴 ● 企業データベース ● 名刺管理 ● ターゲットリスト作成 ● リード管理、案件管理 ● 訪問計画作成、カレンダー ● 日報、コンタクトレポート ● 上長指示・フィードバック ● 本部指示・フィードバック ● 事例・テンプレート共有 ● 見積り書作成 ● 見積り決裁、受注決裁	● 営業会議、エリア会議 ● 上長レビュー、コーチング ● 営業同行 ● トレーニング（商品、営業手法、法務、・・・） ● 業務マニュアル、ガイドライン ● ヘルプデスク ● 社内ナレッジシェア ● 目標管理（MBO） ● マネジメントメッセージ発信 ● 改善要望・不具合対応 ● 定着化KPIモニタ（日報登録率、上長からのフィードバック件数、・・・）

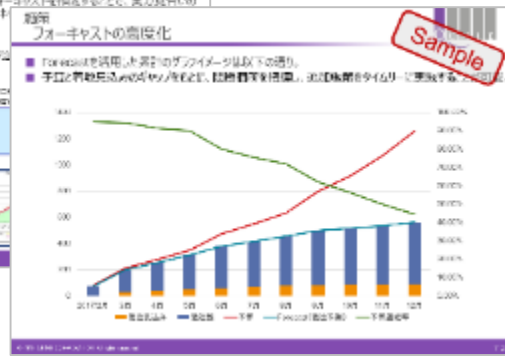
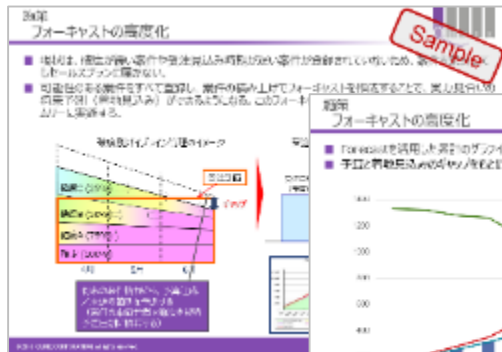
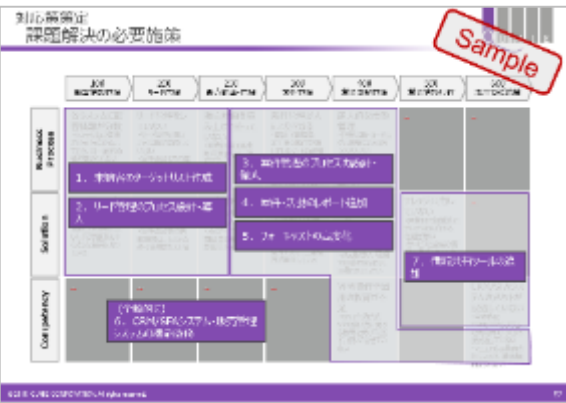
営業プロセス × 改善候補 3 軸 による課題・改善ポイントの抽出

業務プロセスごとに「Business Process・IT Solution・Competency」の3軸でヒアリングやアンケートによるデータ分析をおこない、整備度合いと課題を診断します。



実施すべき対応策および実行プランをご提示

課題・改善ポイントに対する効果的な策および実行プランをご提案します。



6週間のプロジェクトにより調査結果をご報告

インタビューおよびアンケートの準備、関係部署とのインタビュー日程調整より着手し、最終報告までを6週間で実施します。
プロジェクト期間中は、週次による計6回の進捗・課題をご報告します。

Why QUNIE ?

コンサルティング領域はもちろん、事業会社やSIer経験者の知見・経験をもって、顧客・経営・管理・現場・業務・IT/システムの視点を持った網羅性に加え、豊富な実績をもとに実現性の高い提案ができることが強みです。

様々な業種知見者によるスピーディ・高品質な支援

コンサルティングファーム、事業会社、SIer経験者から構成されるメンバーが持つ過去の実績・ノウハウを活用し、貴社の改革ポイントを顧客・経営・管理・現場・業務・IT/システムの視点を踏まえ、スピーディかつ網羅的に整理することが可能

営業業務改革の豊富な知見と実績

営業業務プロセス改革やCRM全領域に対するシステム導入支援など、類似プロジェクトの多数の実績

構想から業務・ITの変革まで幅広い解決策を提案

構想策定から実行計画策定、BPR要件定義までと運用定着化を支援可能
システム実装領域は、NTTデータグループだけでなく、他ベンダー様との協業経験も多くあり、特定のベンダーやソリューションに偏らない幅広い解決策の提案が可能



株式会社 クニエ

〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イーストタワー11F
TEL: 03(3517)2292 FAX: 03(3517)2293
URL: <https://www.qunie.com> E-MAIL: info@qunie.com

NTT Data

Trusted Global Innovator
NTT DATA Group