

# 営業力強化 コンサルティング

— データ活用により貴社の営業力を強化します —

MarkeTech Consulting  
[www.marketech.jp](http://www.marketech.jp)

1. 営業・マーケティング部門のこんな悩みの解決をお手伝いします
2. これまでにこんな実績があります
3. 営業力強化コンサルティングのメニュー
4. 営業力診断サービス
5. 営業支援システム導入コンサルティング
6. 営業生産性向上のためのデータ分析コンサルティング

# 1. 営業・マーケティング部門のこんな悩みの解決をお手伝いします

---

営業の生産性が落ちてきたが、原因がはっきり分らない。

営業プロセスが標準化されておらず、部門差・個人差や無駄が目立つ。

営業プロセスが可視化されておらず、短期的な業績見通しの精度が悪い。

CRM / SFAを導入したが、データ入力率が低く、成功していない。

CRM / SFAを導入したが、大量のデータの活用が進んでいない。

顧客のターゲティングは一応行っているが、成果が出ていない。

...

## 2. これまでにこんな実績があります

---

**電子機器製造業A社**: 大手企業向け大規模案件担当チームの営業プロセスを改革し, 生産性向上を達成。

**電子機器製造業B社**: 代理店担当部門の営業プロセスを代理店満足度にフォーカスして改革し, 生産性向上を達成。

**製薬業C社**: 代理店との協業プロセスを改革し, 生産性向上を達成。

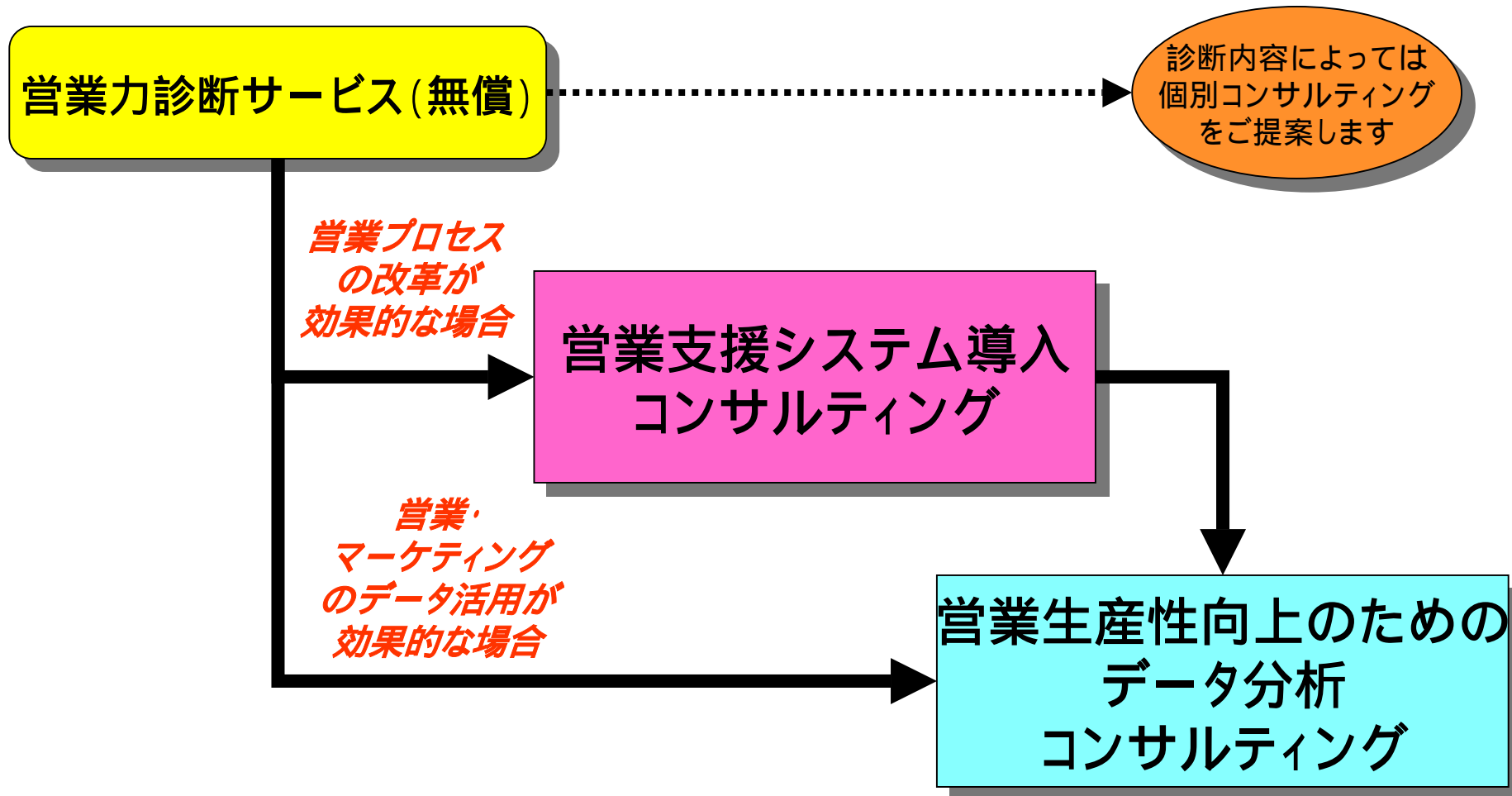
**製薬業D社**: 顧客ターゲティングを改革し, 生産性向上を達成。

**製薬業E社**: MRの営業プロセスを標準化し, 営業支援システムを導入することで営業プロセスの可視化を達成。

**通信サービス業F社**: 代理店の再編成を支援し, 生産性向上を達成。

その他多数

### 3. 営業力強化コンサルティングのメニュー



## 4. 営業力診断サービス

---

営業・マーケティング分野における弊社の豊富なコンサルティング経験および欧米で実績のある「営業生産性ドライバー理論」に基づいて、短期間で貴社の営業力を診断させていただきます。

方法: 貴社営業幹部(お1人でも複数でもOKです)へのインタビューによります。所要時間は2時間程度です。なお、貴社のご都合によってはアンケートで代替することも可能です。

報告書:

貴社の営業力の客観的な診断結果をご報告します。

貴社の営業力を強化するための改善ステップをご提案します。

期間: インタビューから報告書提出まで、2週間を予定しています。

## 5. 営業支援システム導入コンサルティング

### [1] 導入コンサルティングの基本的な考え方

---

「ITありき」の考え方は取りません

「営業力診断サービス」の結果、営業支援システムの導入が効果的であると判断された場合にのみご提案させていただきます

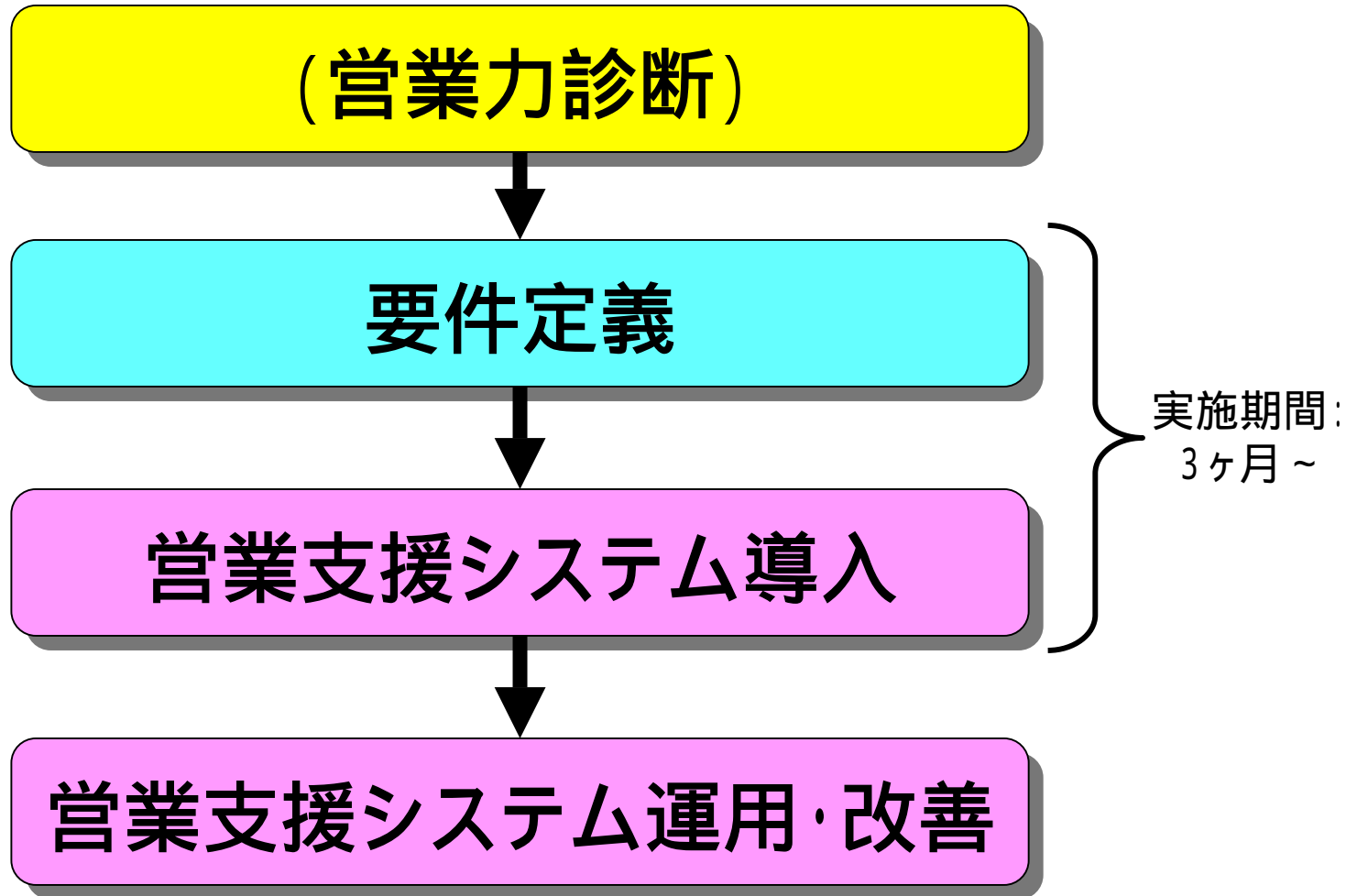
営業支援システムの導入にあたっては、達成目標、営業プロセス、その他ITにより成果を出すための要件を分析します

営業支援システムのパッケージとしては、比較検討の結果、中堅企業から大企業まで、柔軟かつ短期間でシステム構築が可能なeセールスマネージャー(ソフトブレーション社)を推奨いたします(もちろん、これ以外の選択肢も可能です)

# 5. 営業支援システム導入コンサルティング

## [2] 全体手順

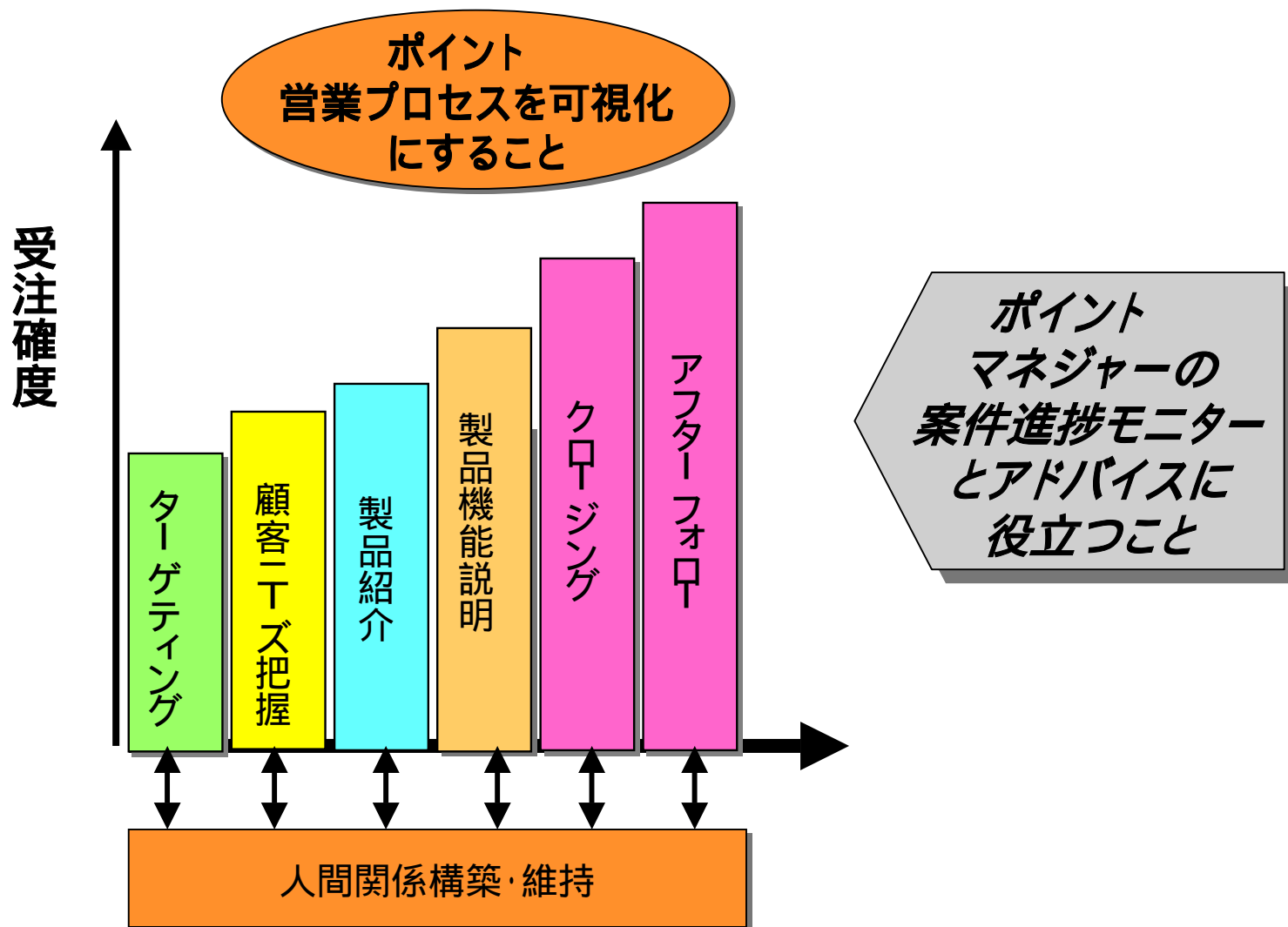
---





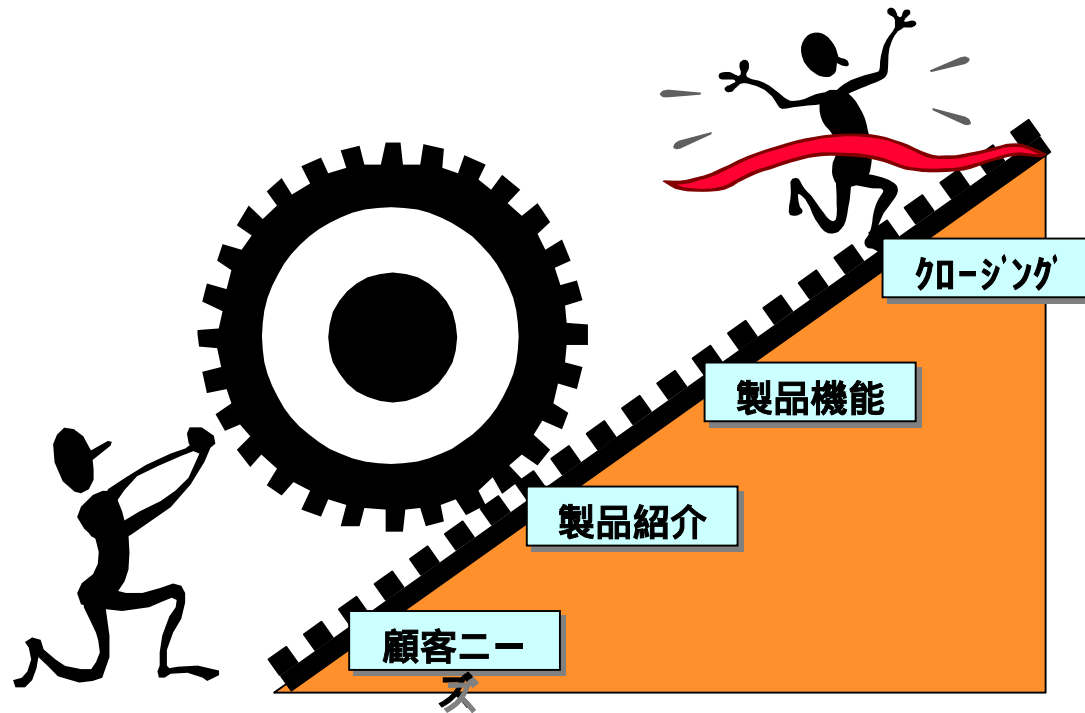
# 5. 営業支援システム導入コンサルティング

## [3] 営業支援システムのためのプロセスモデル(例)



## 5. 営業支援システム導入コンサルティング

### [4] 営業支援システム導入が成功するキーポイント(例)



#### ポイント 営業プロセスをベースにすること

営業プロセスを営業日報に反映させるシステムとします

#### ポイント マネージャーの案件進捗モニターとアドバイスに役立つこと

営業プロセスに進捗のチェックポイント(「ノッチ」)を設け、進捗の判断(診断)が可能なシステムとします

## 5. 営業支援システム導入コンサルティング

### [5] 営業支援システム・パッケージ選択基準

---

営業プロセスモデルに基づいたSFAシステムであること。

営業の業務要件に対応できる柔軟な機能を持つこと。

- 1) マウスだけでデータ入力やデータ参照が可能であること。
- 2) パラメータ設定だけでほとんどの機能を実現できること。

比較的短期間で立上げ可能であること。

カスタマイズが少なく、1ユーザ当りの費用が相対的に安いこと。

ユーザー数に関して十分な拡張性と実績があること(10人から1000人以上まで)。

各種業種に多数の導入実績があること。

Webに対応しており、しかもPCだけでなく、携帯電話やPDAのようなモバイル端末でも同一システムが使えること。

ASPサービスを実施していること(試行期間が必要な場合のリスク回避のため)。

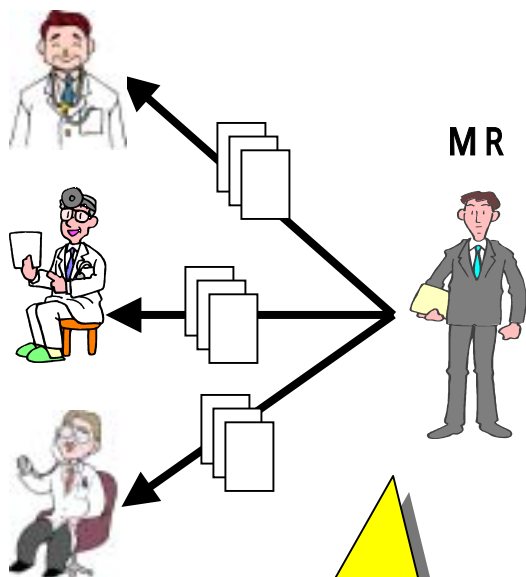
# 5. 営業支援システム導入コンサルティング

## [6] 営業支援システムの導入イメージ

製薬業界の例

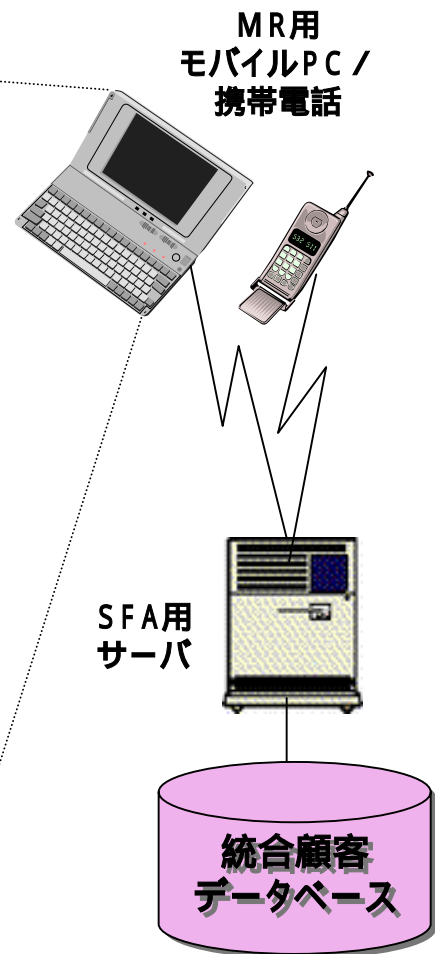
### 業務効率改善のコンセプト: 行動計画ツールとしての営業日報

ターゲット医師



ターゲットされた医師に  
コンタクト履歴および  
商談の進捗状況に応じた  
最適のプロモーション資材を  
最適のタイミングで  
ディテールする

MR用モバイルPC画面メニュー



## 6. 営業生産性向上のためのデータ分析コンサルティング

### [1] 全体手順

---

統合顧客データベース構築

ターゲティング革新

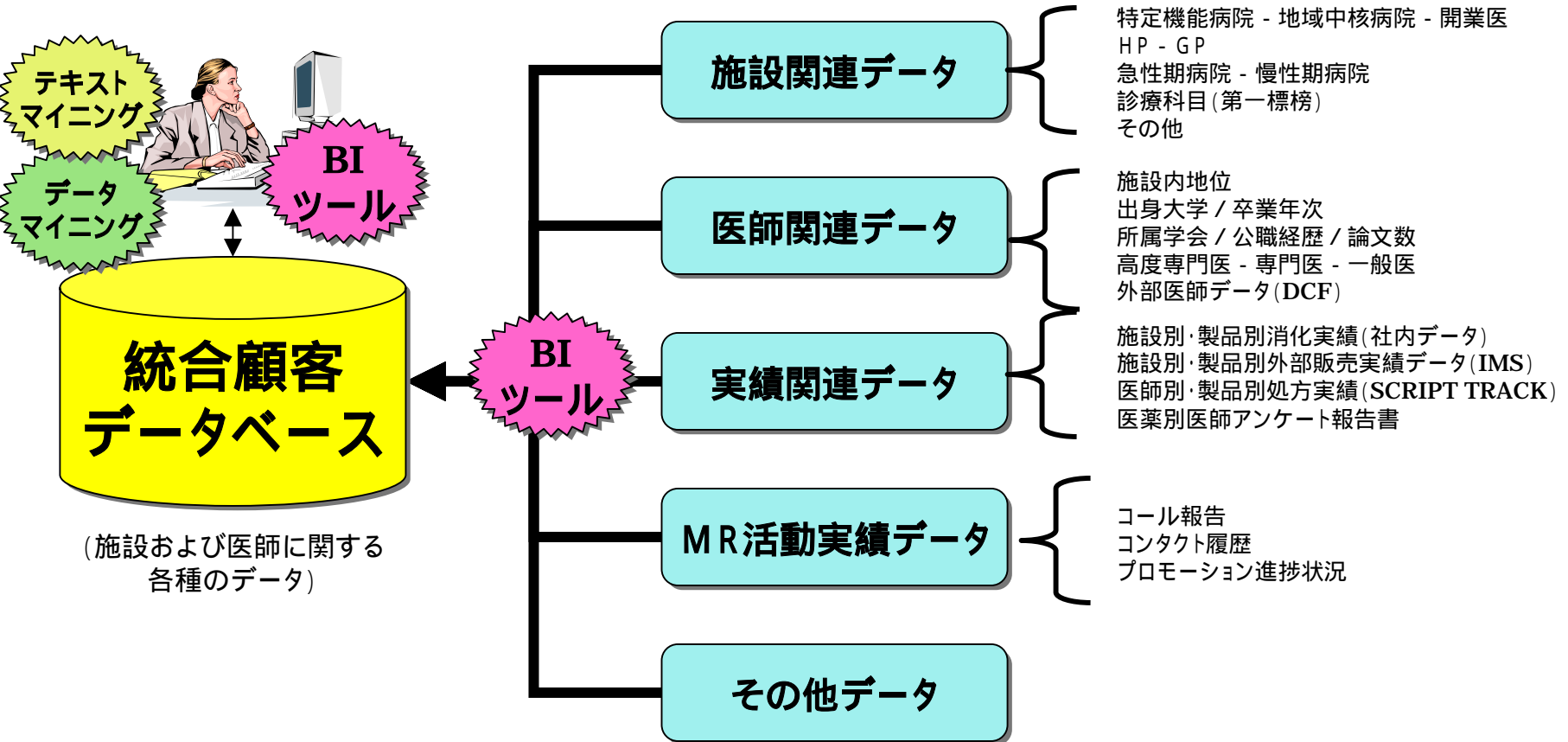
営業効率革新

# 6. 営業生産性向上のためのデータ分析コンサルティング

## [2] 統合顧客データベース構築

### 営業データ活用のコンセプト: BIツールによるデータ統合

製薬業界の例

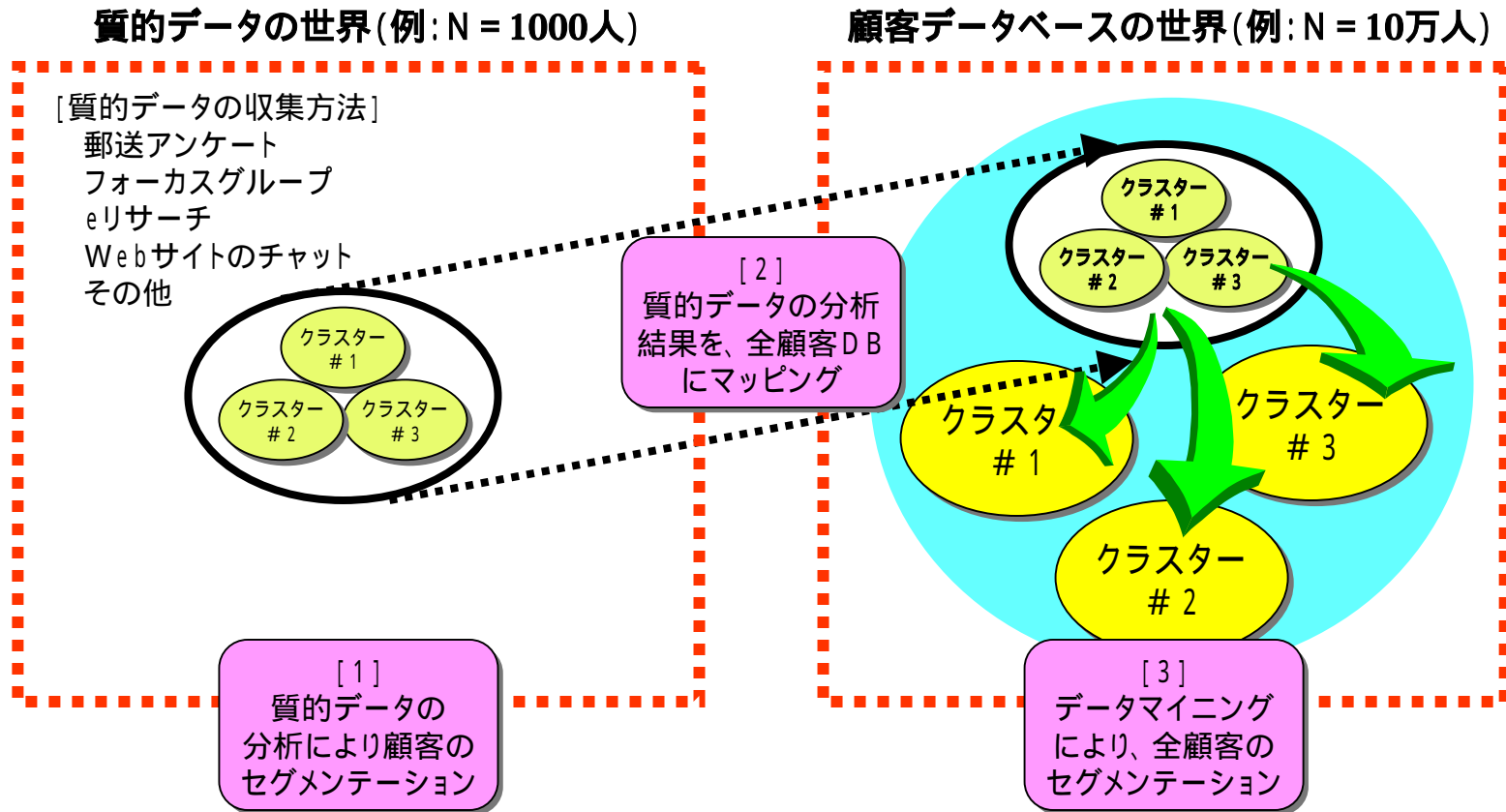


社内および社外データに対してデータクリーニングを行った  
統合顧客データベースが営業生産性向上プロジェクトの心臓部です

# 6. 営業生産性向上のためのデータ分析コンサルティング

## [3] ターゲティング革新

### マーケティング強化のコンセプト: 質的顧客ターゲティング



**質的顧客ターゲティングにより、ターゲティングの効果を飛躍的に高めることができます**

# 6. 営業生産性向上のためのデータ分析コンサルティング

## [4] 営業バックオフィスの業務効率改善

### 業務効率改善のコンセプト: 大量のデータの「Executive Dashboard」化

