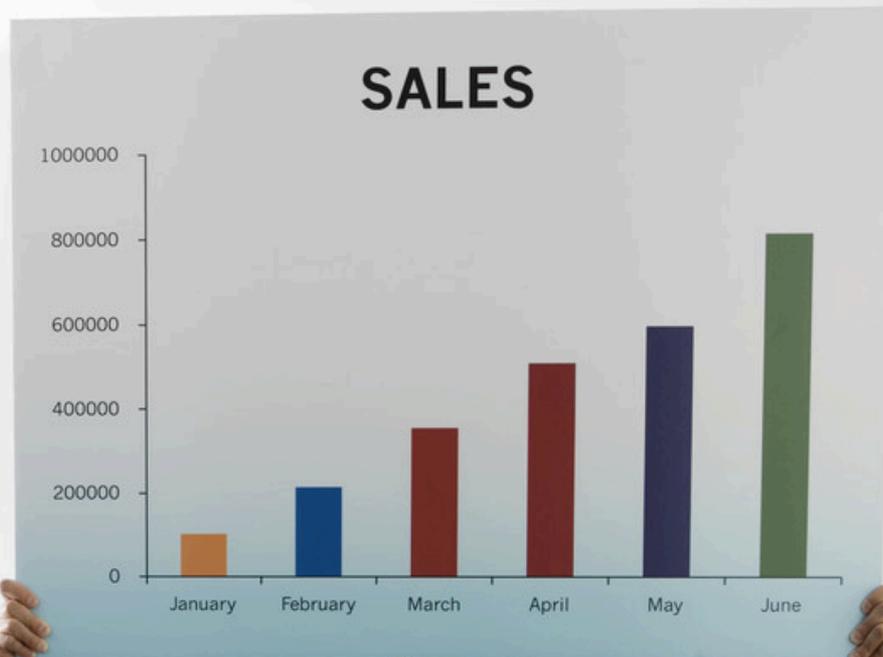
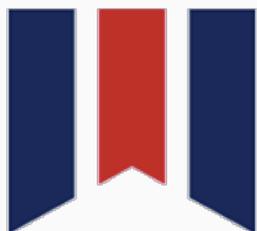


# 営業活動プロセス

と

## SALESMEISTER



## 営業活動

人それぞれ

暗黙知



Aさんの商談手順

Bさんの商談手順

Cさんの商談手順



「できる営業」が受注するために  
必ずやっている基本動作

体系的に整理

## 営業活動プロセス

「できる営業」のノウハウを見える化 = 形式知



# 営業案件



## 確度 評価基準

進捗評価

SI向けチェックリスト  
 製品販売向けチェックリスト

レベルD (OP)

案件の存在が確認できない/確度ランク 3未満  
「顧客予算はあるが当社が参画できるか不明である」「顧客予算は無いが意思努力したい領域である」といった「CHに近しいOP」から「近い気合と根拠案件」まで広範囲な案件が含まれる。

レベルC (CH)

案件の存在が確認できた/確度3以上。他社と競合中である。または、当社が当該コンペに参画することが確実で、当社が互角程度の戦いができる状況であることを確認した。

案件を担当する窓口となる人（担当者）と直接会話をした。

## 進捗 評価基準

確度評価

ランク1

存在 | 期待

自社は期待されているか  
決定権限者の意向が見えない案件は当て外であることを疑う

競合他社の採用を前提とした相見積りや競合提案の要請ではない

プロジェクトの意志決定権限者の意向を把握できている

ランク2

存在 | 必勝

この案件に必然性はあるのか  
業談を通す根拠がないものは案件とならない

お客様の経営戦略や事業方針に合致している

お客様の経営指標の改善や課題解決ができる

案件獲得の確実性を評価する基準

受注までの進捗状況を評価する基準

# 営業活動プロセス

「できる営業」のノウハウを見える化 = 形式知



# 確 度

ランク	段階区分	評価目的
1	期待	自社（自分）は期待されているか？
2	必然	（お客様にとって） この案件に必然性はあるか？
3	認知	（お客様社内で） この案件は認知されているか？
4	意義	（自社にとって） この案件を獲得する意義はあるか？
5	優位	自社に優位性はあるか？
5+	関係	お客様との関係は良好か？

ランクごとに定められた確認項目を全てをチェックする事で次のランクに上がる。



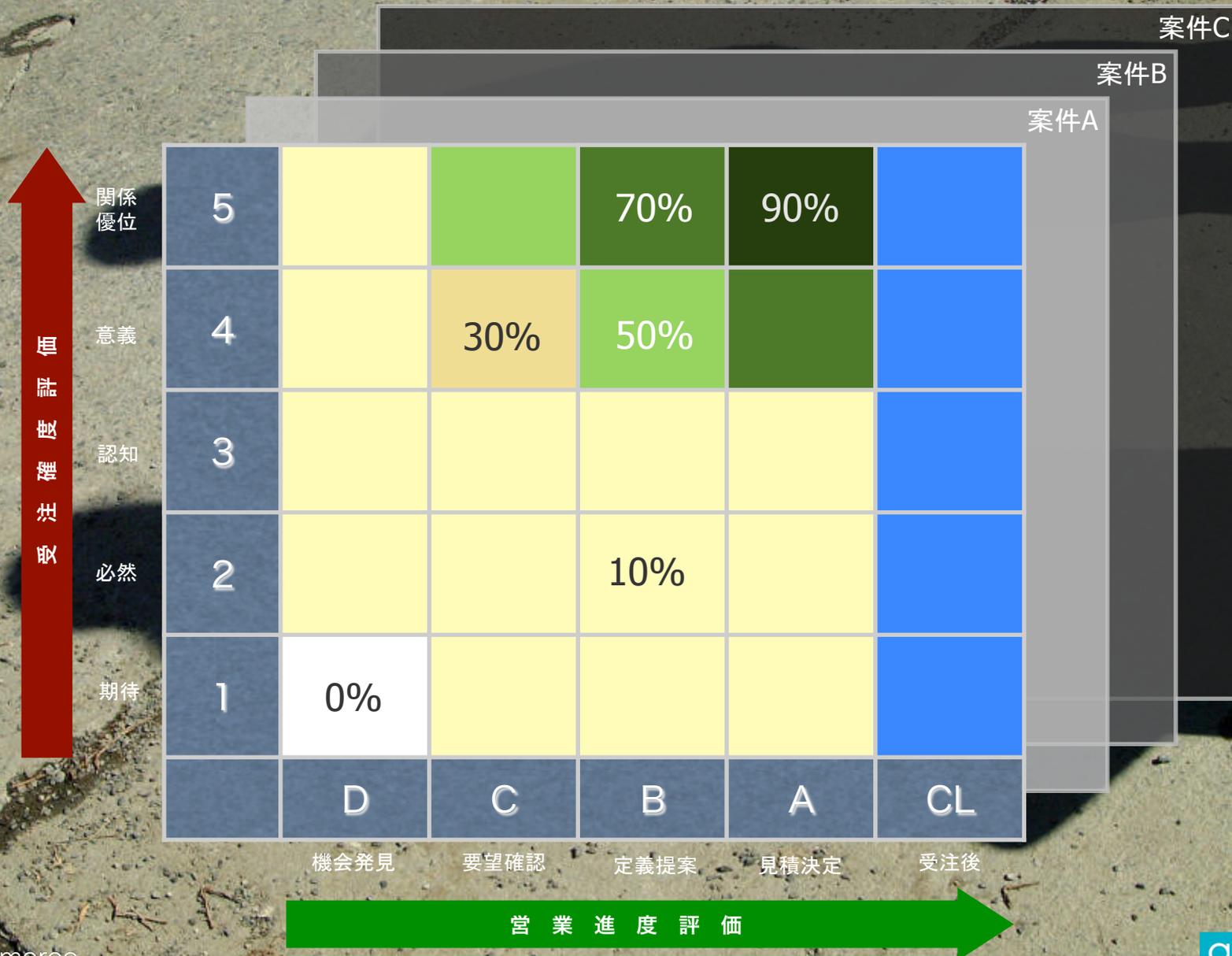
# 進 度

ランク	段階区分	評価目的
D	オポチュニティ 機会発見	案件が実在する根拠を得たか？
C	チャレンジ 要望確認	お客様の詳細な要望を確認出来たか？
B	コミットメント 定義提案	要望を正確に把握し、 適切な提案が出来たか？
A	ファーム 見積決定	適切な価格提示と交渉が出来たか？ 同意して注文書を得たか？
CL	クローズ 受注後	同意のエビデンスを取得し、 納品／検収に承認を得て請求したか？

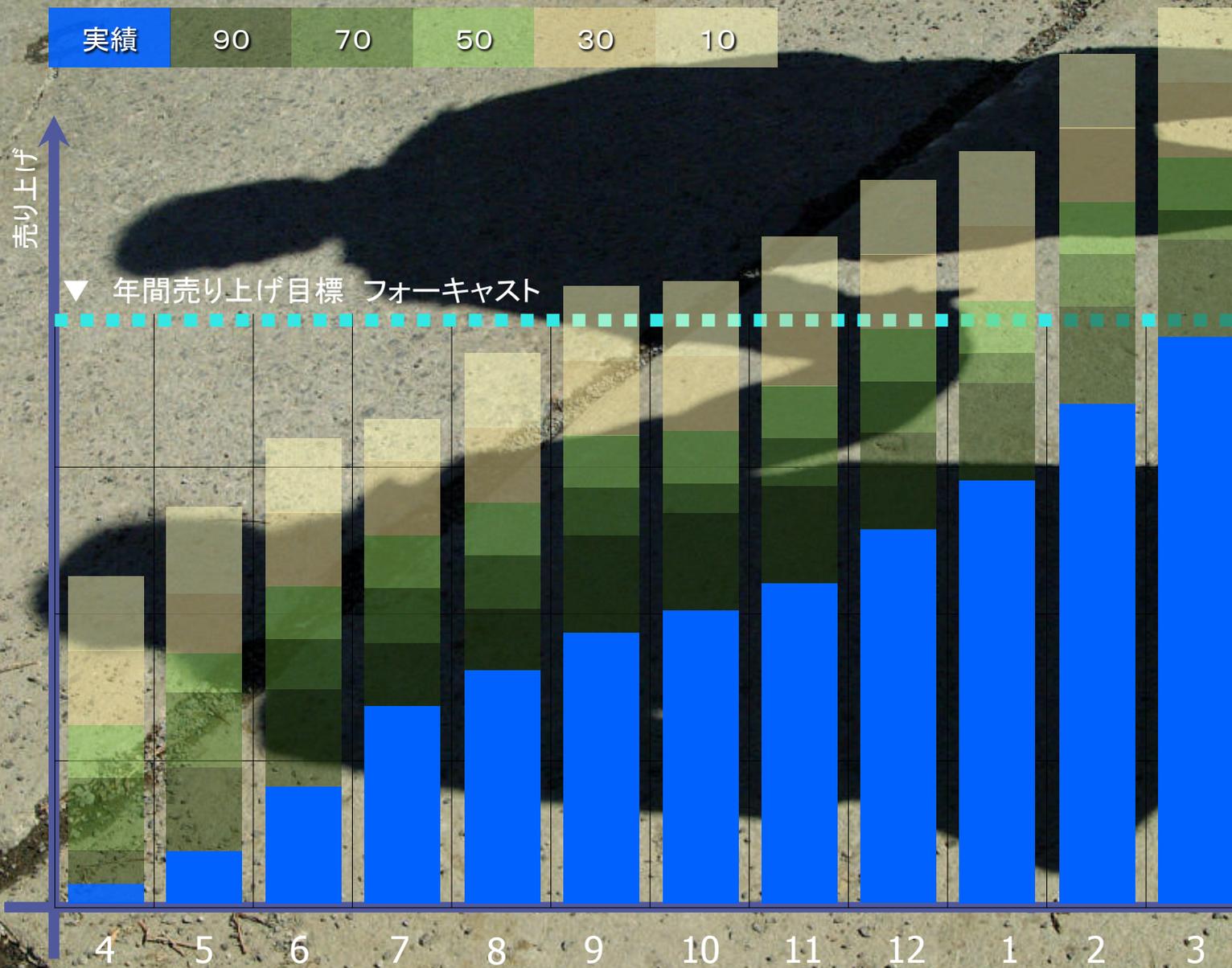


ランクごとに定められた確認項目を全てをチェックする事で次のランクに上がる。

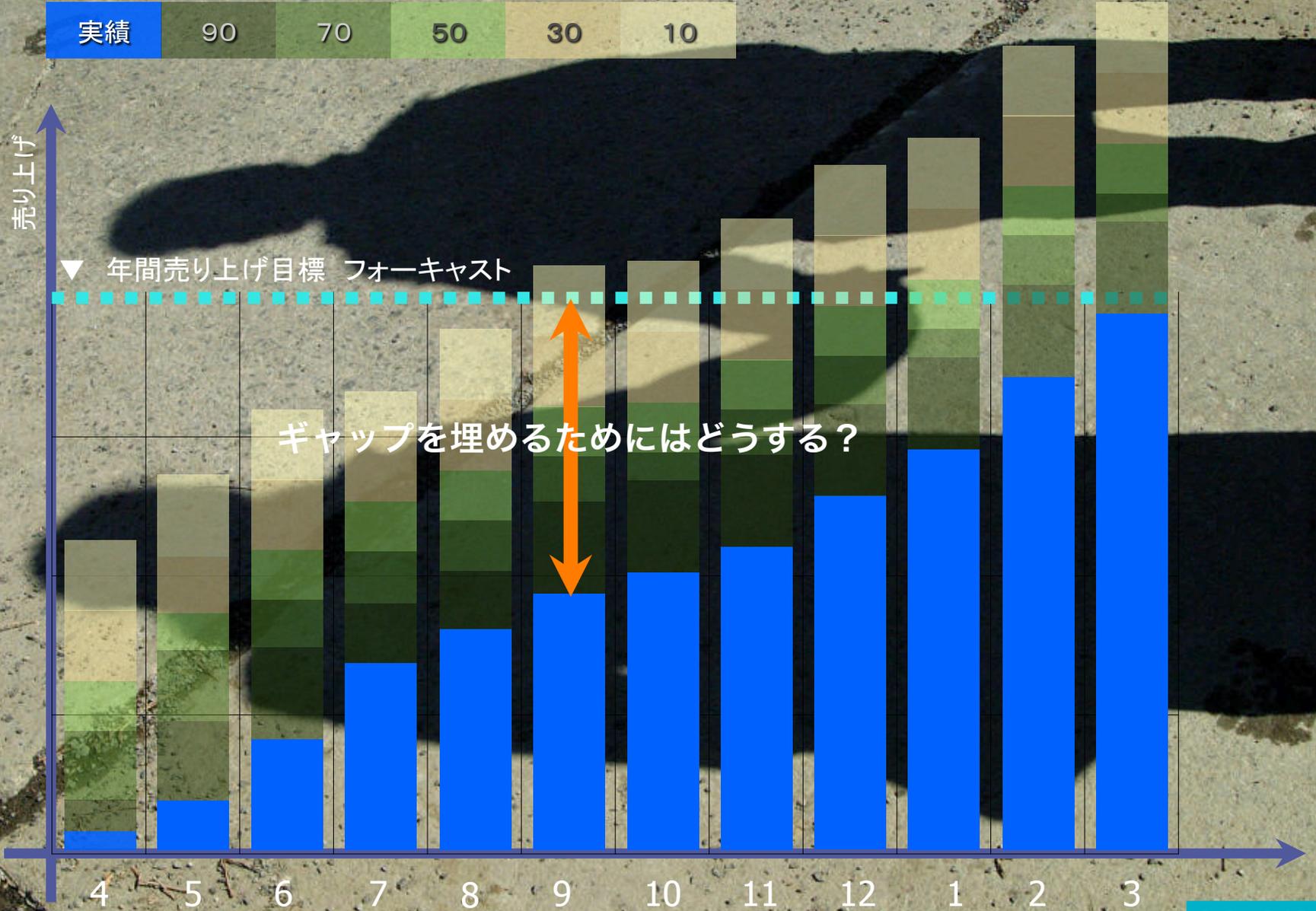
# 確度と進度のふたつの基準で評価



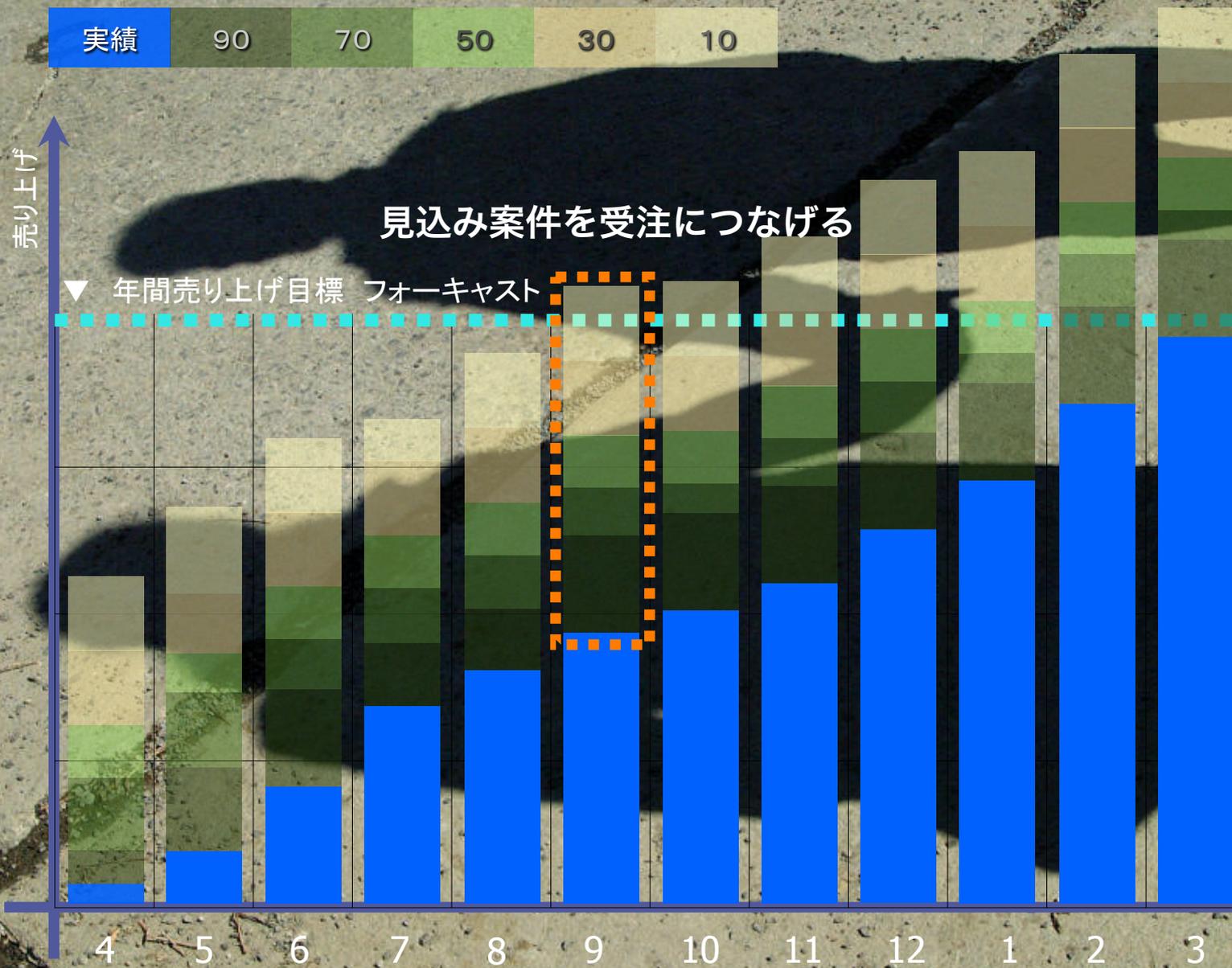
# 案件金額毎に歩留(%)を掛け合わせ予実の精度を高める



# 営業活動プロセスを積み上げ、ギャップを埋める



# 営業活動プロセスを積み上げ、見込み案件を受注につなげる



# SFAは導入してはみたけれど...

## 営業管理者の期待

案件毎の営業活動状況を  
タイムリーに把握したい



状況の変化に即座に対応し  
タイミングを逃さないため

精度の高い  
予実管理を行いたい



案件の優先順位を管理し  
目標を確実に達成するため

予実管理に関わる  
作業の手間を省きたい



受注拡大に貢献する時間を  
増やしたいから

## SFAの現実

- ❖ 月末バッチで報告されることが多く、タイムリーに把握できない
- ❖ 営業担当者の主観に頼ったフォーキャストで精度のばらつきは大きい
- ❖ 営業毎、案件毎、個別に確認し、Excelで別途集計している。また、ExcelにあわせてSFAに入力させている場合もある



営業担当者

利害の  
不一致



営業管理者

# SFAがうまく機能しない理由

## 営業管理者の期待

案件毎の営業活動状況を  
タイムリーに把握したい



状況の変化に即座に対応し  
タイミングを逃さないため

精度の高い  
予実管理を行いたい



案件の優先順位を管理し  
目標を確実に達成するため

予実管理に関わる  
作業の手間を省きたい



受注拡大に貢献する時間を  
増やしたいから

## SFAの現実

- ❖ 営業担当者にとって「報告」は付帯業務。
- ❖ 直接的なメリットを感じることができず後回しにされる。
- ❖ 結局は「業務命令」としてSFAへの入力を「やらされる」ことになり、月末バッチで入力することも多い。

- ❖ 進捗状況や確度の評価は「営業担当者の主観」に頼っているため、精度にはばらつきが生じやすい。
- ❖ 営業管理者は個別にレビューし、「管理者自身の主観」によって、評価し直す必要がある。
- ❖ 結果、二重の主観によるフォーキャストとなり、精度を担保する基準が曖昧になってしまう。

- ❖ タイムリーな入力が行われず、評価にも主観によりばらつきがあるため、営業管理者は、週次ミーティングや個別確認で情報を収集しExcelで管理している。
- ❖ 営業担当者はExcelの集計にあわせてSFAに入力することを求められるため、営業管理者も担当者も二度手間を強いられている。

# SalesMeisterにできること

## 営業管理者の期待

案件毎の営業活動状況を  
タイムリーに把握したい



状況の変化に即座に対応し  
タイミングを逃さないため

精度の高い  
予実管理を行いたい



案件の優先順位を管理し  
目標を確実に達成するため

予実管理に関わる  
作業の手間を省きたい



受注拡大に貢献する時間を  
増やしたいから

## SalesMeisterでできること

- ❖ 受注のためにやるべき事の抜け漏れを無くす事ができる。
- ❖ 案件毎に段階に応じた基本行動が示されることから、無駄な行動を減らすことができ、やるべき事への気付きが与えられるため、営業活動の効率や勝率向上に貢献する。
- ❖ 担当者がメリットを感じ、リストをチェックするだけなので、「報告」を意識せずタイムリーな状況把握が可能。

- ❖ 「確認した」、「提出した」、「合意した」などの具体的な行動の有無を評価の基準としている。
- ❖ 評価に客観性が与えられることで、精度の高いフォーキャストが可能となる。

- ❖ タイムリーに精度の高い進捗状況が、自発的に入力される。
- ❖ システム的な集計だけで予実管理のための情報を入手することができる。

# SalesMeisterでセール・ガバナンスを実現する

## マネージメント

経営や事業の目的を達成するために  
組織や行動を管理し  
適切な指示を与える活動

目的実現の指標となる目標を設定し  
その実現のためのPDCAを  
管理・運営すること

## ガバナンス

経営や事業の目的を達成するために  
組織や個人を自律的に  
機能させるための仕組み

指示や命令によらず  
日常の業務を適正に行うことで  
自然と実現される運用プロセスを実現すること

## 営業活動の管理・運営に適用

目標の達成状況を管理・把握するための  
営業プロセス

営業管理者のため

## SFA

セールス・マネージメントを  
実践するための手段

営業活動の効率と勝率を向上させるための  
営業活動プロセス

営業担当者のため



## SalesMeister

personal

セールス・ガバナンスを  
実現するための手段

正規化された「できる営業」のノウハウ

確度

進度



SALESMEISTER  
組織対応版

集計



営業管理者

営業担当者にメリット！

勝率と効率の向上



営業目標達成に貢献

営業管理者にメリット！

- ❖ タイムリーな進捗把握
- ❖ きめ細かな状況判断
- ❖ 精度の高い予実管理

**確度** **進捗**



**SALESMEISTER**  
組織対応版



既に使っている  
**SFA**

**集計**



営業管理者

営業担当者にメリット！  
勝率と効率の向上



営業目標達成に貢献

**SFA**

- ❖ 予実の収集・管理
- ❖ 進捗状況の把握
- ❖ ワークフロー など

次にすべきことを教えてくれ  
確実な受注に導いてくれる  
セールス・ナビゲーター

営業活動の勝率と効率の向上

営業担当者



予実管理の精度を高め  
現場の見える化を実現する  
セールス・ビジュアライザー

セールス・ガバナンスの実現

営業管理者



SalesMeister  
組織対応版

リストをチェックするだけの簡単操作でタイムリーな状況報告

主観に頼らず客観的な基準で状況評価・把握

タイムリー・客観基準で予実の精度向上と集計の手間を削減

# 組織対応版で実現を予定している機能



- あらかじめ用意された営業活動プロセス・チェックリストに沿って確認してゆくだけで進捗・確度が、自動で報告
- 案件データはサーバー・サイドに保管。情報漏洩のリスクを排除
- すぐに欲しい「ヤバイ」情報を即座に簡単報告
  - ❖ 「ヤバいね！」ボタン、「助けて！」ボタン、ショートメッセージ機能で簡単・即座な連絡
  - ❖ 営業活動プロセスの後退を自動で通知
  - ❖ リアルタイム・チャットによるオンライン会議でその場で相談・意志決定

## ✓ 業務別標準テンプレート

業種・業務に応じた標準テンプレートを提供させていただきます。

## ✓ 標準テンプレートのカスタマイズ

必要に応じて独自のプロセスを追加したり、修正することができます。また、案件毎にテンプレートを切り替えることで、異なるタイプの案件に対して適切な評価基準を与えることができます。

## ✓ コンサルティングと研修

ご要望に応じて独自の営業活動プロセスを設計し組み込みます。また、営業活動プロセスの実践ノウハウについて研修も行います。

**シンプル操作で、確実な受注をナビゲート！**
  
**営業の勝率を向上させる**
  
**セールス・ナビゲート・アプリ**
  
 セールスマイスター
   
**SALESMEISTER Personal** [www.salesmeister.net](http://www.salesmeister.net)
  
 営業案件を確実に受注するために行うべきアクションを体系的に整理した「営業活動プロセス」を、誰でも、どこでも、簡単に利用できるように作られたスマートフォン・アプリです。
   
 Find us on Facebook
   
<https://www.facebook.com/salesmeister>

- 報告のためだけのSFAにはなっていませんか？
- 主観に頼らず客観的に評価できていますか？
- 予算の達成状況や見通しをタイムリーに確認できますか？

ご利用は簡単！
   
**FREE DOWNLOAD**
  
 インストール後デスクに
   
 お使いいただけます。

NetCommerce
   
 App Store
   
 Google play

SoftBank 14:26

メニュー 進捗評価

SI向けチェックリスト
   
 製品販売向けチェックリスト

レベルD (OP)

案件の存在が確認できていない/確度ランク 3未満  
 「顧客予算はあるが当社が参画できるか不明である」「顧客予算は無いが鋭意努力したい領域である」といった「CHに近いOP」から「近い気合と根性案件」まで広範囲な案件が含まれる。

レベルC (CH)

案件の存在が確認できた/確度3以上。他社と競合中である。または、当社が当該コンペに参画することが確実で、当社が互角程度の戦いができる状況であることを確認した。
   
 案件を担当する窓口となる人(担当者)と直接会話をした

SoftBank 14:26

メニュー 確度評価

ランク1

存在 | 期待

自社は期待されているか  
決定権限者の意向が見えない案件は当て馬であることを疑う
  
 競合他社の採用を前提とした相見積りや競合提案の要請ではない
   
 プロジェクトの意志決定権限者の意向を把握できている

ランク2

存在 | 必然

この案件に必然性はあるのか  
稟議を通す根拠がないものは案件とならない
  
 お客様の経営戦略や事業方針に合致している
   
 お客様の経営指標の改善や課題解決ができる

SoftBank 10:29

メニュー 集計・チャート

	受注	売上	利益
10%	10	10	10
30%	10	10	10
50%	10	10	10
70%	10	10	10
90%	10	10	10
100%	10	10	10

失注 8 取消 9

チャート

棒グラフ
   
 円グラフ

受注総額 合計

SoftBank 14:26

メニュー 案件詳細

案件基本情報

顧客名 山田錦酒造株式会社
   
 案件名 時期販売管理システム
   
 ▼ 広げる ▼

進捗・確度評価

確度ランク: 4
   
 進捗ランク: B

予定金額

受注総額 4,000,000 円
   
 売上計上時期 2013/8 ~ 2014/5

# ブログ／Facebookのご紹介

Zdnet Japan

Zdnet Japan  
すばや  
トップ ビジネス テクノロジー  
成長を支えるITとフ

ブログ > ベテランIT営業が教える正しいITの「なんでそんなこともわからないあなたのために」  
高橋昌廣(あしひろ まさのり) 2013年8月22日  
記事の詳細 ショールブックマーク(6)  
タグ 成長を支えるITとフ

■サーバ仮想化でのコスト削減効果が期待できる。もっと早く報告したから、こんなことこぼる！

ベテランの営業課長が、怒りをぶつけている。

その営業課長に話を聞くと、自らは、確かーごしい、自分で何とかしようという気持ちには、立派に

つづけて、こんな話もしてくれ

「どうも、最近の若い者は、興味がなくて、ITがするのこわいとならないし、よく頑張ってると思う、いいことをしない、私の若いころはね〜」

こうしたマネージャーが、部下の成長を阻害、しない。

彼には、次の3つの点で意識が足りない。

1. 報告しないのは、部下の問題と考えて
2. チャレンジしないのは、世代の問題で
3. 「頑張っている」、「忙しい」は、仕事ごと

Blog  
ソリューション営業プロフェッショナル  
IT営業のための自自力養成講座  
営業としてのプロフェッショナルリティ。このブログで追求したいテーマです。

ホーム > Blog > ブログ > ITベンダー・SI事業者 > クラウド時代のSIビジネスと「アジャイル型請負開発」  
**クラウド時代のSIビジネスと「アジャイル型請負開発」**  
2013-07-27

まったく節操がないとお叱りを受けそうですね。先週のブログで「システムインテグレーション崩壊のすめ」を声高にさげびながら、今度は「クラウド時代のSIビジネス」ですから(笑)

でも、先週のブログをご覧頂いた方はご理解頂けたと思いますが、お客さまの価値創造のためにテクノロジーやプロセスをインテグレーションする「顧客価値としてのSI」は、その必要性を失うことはありません。崩壊すべきは、人月単価で金額を決めておきながら瑕疵担保という完成責任を負わされる「収益モデルとしてのSI」です。

では、「顧客価値としてのSI」とは何でしょうか。



システムを所有しないクラウドは、その資源を必要に応じて自由に拡大、縮小できる「スケール」、変更や変化に柔軟、迅速に対応できる「アジリティ」、意志決定したことを直ちに実行に移せる「スピード」といった価値をもたらしてくれます。ただ、このような価値は、これまで通りのウォーターフォール型の開発では、引き出すことはできません。

<http://www.netcommerce.co.jp/blog>



**ソリューション営業プロフェッショナル**  
いいね! 2,654人 · 話題にしている人387人

コミュニティ  
これ一枚シリーズ  
ソリューション営業プロフェッショナルさん作成 (アルバム) · 約2ヶ月前に更新 · アルバムを編集

ソリューション営業プロフェッショナルさんがリンクをシェアしました。  
9月9日、東京都中央区周辺

10/2から始まる「ITソリューション塾」の定員を増やしました。少し余裕ができましたので、よろしければご検討ください。

今回は、ITベンダーやSierの皆さん、60~70名ほどの参加を予定しています。

テクノロジーのトレンドを広く体系的に捉えるだけでなく、私たちのビジネスの現状を客観的に整理します。  
... もっと見る

ITソリューション塾  
www.netcommerce.co.jp

今さら聞けないITの最新トレンドを、体系的に整理してわかりやすく解説するものです。お客様に頼りにされ相談される存在になるための常識力を手に入れてく

いいね! · コメントする · シェア

ソリューション営業プロフェッショナル



<https://www.facebook.com/solution.sales>