

スリーシーズが考える「受注率が向上する」5STEP

STEP1 正しい営業戦略がある

(誰に、何を、どのように、誰が、いくらで、どのくらい、を決める)

STEP2 標準化された営業の流れがある

(トップ営業メンバーの営業の流れが可視化され、営業ツール/トークを整備)

STEP3 営業スキルの備わった営業パーソンがいる

(標準化された営業の流れが浸透し、営業強化の策が講じられている)

STEP4 過去に失注した見込客を掘り起こす施策がある

(リード育成 = ナーチャリングの仕組みがあり、運用されている)

STEP5 正しい営業マネジメントが運用されている

(マネージャーによる案件管理、案件アドバイスが実施されている)