

『ソリューション営業力強化支援』のご提案

～貴社の営業力を強化し、売上拡大のご支援を致します～

株式会社ジェクシード
Gexeed Co.,Ltd.



このような問題を抱えていませんか??

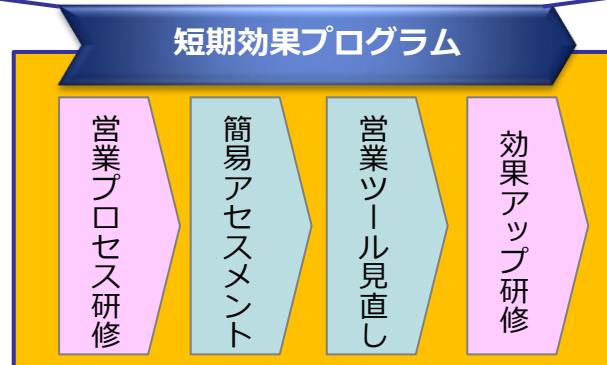
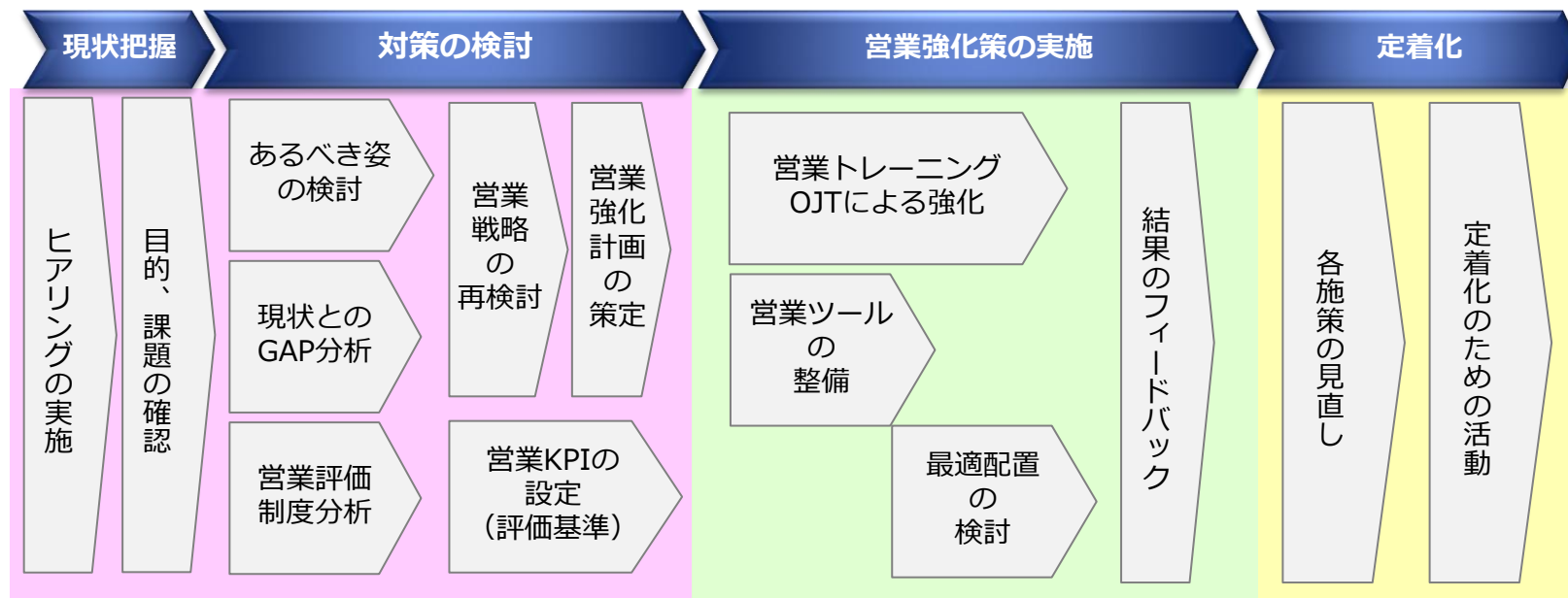
- ✓ 営業マンそれぞれが**我流の営業スタイル**で育成が難しい
- ✓ 営業マンは**サボっていないのに**営業成績に繋がらない
- ✓ 売上拡大のために、**営業組織の建て直し**や**最適配置**を図りたい
- ✓ 営業資料が**製品説明中心**となっていて、商談が進めにくい
- ✓ 営業活動**報告が形骸化**しており、真の状況の把握ができない

想定できる解決策

- 営業**トレーニング**による営業活動の活性化
- 営業**戦略**の見直し、営業**計画**の立案
- 営業**ツール**の導入/見直し（SFA、プレゼン資料、製品資料）
- 営業**評価基準**の見直しと最適配置の実施

3. ご提案内容：通常のプロセスと短期即戦メニュー

営業力強化を効果的に実施するために、通常は以下の上段のようなプロセスを実施します。
短期で効果を挙げるための短期効果プログラムでの対応もいたします。



4. 今後の進め方

1. スコープの定義【GX→お客様】

- ・コンサルティング範囲の設定、スケジュール、推進体制について、具体化し、最終提案、見積もりをご提示します。
- ・弊社より、ヒアリングシートを事前にお送りし、打ち合わせにて最終化します。

数日

2. ご契約書の確認、ご発注【お客様→GX】

- ・弊社のご契約書を確認いただき、御社の捺印手続きをお願いします。
- ・ご契約手続き月の翌月末払いにてお願いします。

数日

3. キックオフ会議の調整【GX→お客様】

- ・弊社にて、プロジェクトを開始するために必要な情報を準備します。
- ・御社にて、キックオフ会議の参加者のスケジュールの調整をお願いします。

1週間

4. キックオフ会議の開催【お客様→GX】

- ・プロジェクト関係者によるキックオフ会議を開催します。（お客様リード）
- ・今後の進め方、目的、各社の役割分担を確認します。

1日

5. プロジェクト開始【GX→お客様】

- ・各アイテムをスケジュールに従って進めます。
- ・**ご契約からプロジェクト開始まで、約2週間で準備が整います。**

プロジェクト
開始