

## 3つの営業ソリューション・サービス

サービス内容

### **【1】 営業コンサルティング・サービス** **（営業企画支援サービス）**

新規事業の営業戦略立案・組織体制立案や  
既存事業の立て直し、PLAN作成、人財育成  
計画・実施などの推進による営業企画支援

### **【2】 営業アウトソース・サービス** **（営業マネジメント代行サービス）**

営業戦略の策定から、実施、検証まで、営業  
活動全般のPDCAを回す、階層に応じた  
マネジメント代行

### **【3】 マッチング営業サービス**

エンジニアを必要としている企業様と、  
エンジニアを抱えているパートナー企業様双方  
のニーズに基づき当社が有するルート活用による的確なマッチング・紹介活動の推進

# 営業コンサルティング・サービス(営業企画支援) ① Work together with your business

## テーマ

新規事業の営業戦略立案・組織体制立案や既存事業の立て直し  
PLAN作成、人財育成計画・実施などの推進による営業企画支援

## サービス内容

### ①新規事業支援

#### \*新規事業営業戦略立案

- ・超大企業10社(売上1兆円超企業)、大企業10社(売上1,000億円～1兆円企業)、中堅企業10社(売上1,000億円未満)  
大手Sier(大手メーカー、I、F、N、TIS、SCSK、NTTデータ、ハイソル等)、  
中堅Sier10社に対する、新規事業のニーズ、市場妥当性、Target、  
将来性などをヒアリング調査のうえ新規事業の成功妥当性検証
- ・新規事業検証のうえ経営陣の新規事業への期待、自社事業の位置  
付けヒアリング調査
- ・お客様・Sierの経営陣による新規事業ヒアリング結果考察より営業戦略  
立案(新規事業成功のストーリー作成)PDCA作成

#### \*組織体制立案

- ・当社パートナーの事業参加予定のメンバーに対するヒアリング調査  
(スキルセット、モチベーションなど)
- ・メンバーヒアリング結果より組織体制案の作成。新規事業のメンバーが  
お客様パートナーに不在の場合は新規採用提言

#### \*新規事業人財育成

- ・当社パートナーの新規事業の営業戦略、組織体制、新規事業への期待  
ヒアリング
- ・新規事業の営業候補メンバー面談、メンバーの営業経験スキルセットを  
考察の上、OJTなど営業職能社員の育成PLAN作成と実施

## 営業コンサルティング・サービス(営業企画支援)②

### テーマ

新規事業の営業戦略立案・組織体制立案や既存事業の立て直し  
PLAN作成、人財育成計画・実施などの推進による営業企画支援

### アウトプット

#### ①新規事業支援 ＊営業戦略立案

市場調査による新規事業のポテンシャル  
Report作成

顧客パートナー経営陣の新規事業ヒアリング結果  
によるKPI収益性、コスト、Target顧客KPI策定

新規事業を進める事の妥当性をKPIより  
評価して進める。

#### 営業戦略立案書作成

#### ＊組織体制立案

顧客パートナーの事業参加予定者のスキルセット・  
モチベーション調査

誠に失礼ながら顧客パートナーに人材がいない  
場合は必要スキル人材の採用計画提言

#### 組織体制案ご提案

#### ＊新規事業人財育成

営業業務スキルセットの確認考察。

OJTなど営業職員の育成PLAN作成と実施。  
営業職員はさらにPLANを熟成させ自身で御作成頂く

# 営業コンサルティング・サービス(営業企画支援) ③ Work together with your business

## テーマ

新規事業の営業戦略立案・組織体制立案や既存事業の立て直し  
PLAN作成、人財育成計画・実施などの推進による営業企画支援

### ②既存事業支援

＊既存事業営業戦略立案、事業立て直しPLAN作成

- ・超大企業10社(売上1兆円超企業)、大企業10社(売上1,000億円～1兆円企業)、中堅企業10社(売上1,000億円未満)  
大手Sier(大手メーカー、I、F、N、TIS、SCSK、NTTデータ、ハイソル等)、  
中堅Sier10社に対する、既存事業の現状ニーズ、将来性などを  
ヒアリング調査のうえ既存事業の成功妥当性検証
- ・既存事業検証のうえ経営陣の新規事業への期待、自社事業の位置  
付けヒアリング調査
- ・既存事業のポジショニングの妥当性を検証の上進めるか撤退するかを  
判断。Goの場合、営業戦略再構築(既存事業成功のストーリー作成)  
PDCA作成
- ・当社パートナーの既存事業へのヒアリング(スキルセット、モチベーションなど)
- ・メンバーヒアリング結果より組織再構築体制案の作成、提言の実施

## サービス内容

# 営業コンサルティング・サービス(営業企画支援) ④ Work together with your business

テーマ

新規事業の営業戦略立案・組織体制立案や既存事業の立て直し  
PLAN作成、人財育成計画・実施などの推進による営業企画支援

## ② 既存事業支援

### \* 営業戦略立案

市場調査による既存事業のポテンシャルReport作成

顧客パートナー経営陣の既存事業ヒアリング結果  
による(収益性、コスト、Target顧客など)KPI策定

顧客パートナー企業の既存事業の収益性、将来性  
からまだ、継続すると判断された場合

## 営業戦略企画書作成

アウトプット

### \* 既存事業の SWOT分析

既存事業の強みと弱みを再認識。

戦術立案

EUへの訴求ポイント、お客様の欲しがっているものを考慮した計画書

### \* 既存事業 人財育成

営業業務スキルセットの確認考察。

顧客パートナーに対して自分は何が役立つかを再設計するご支援

# 営業アウトソース・サービス(営業マネジメント代行)

## テーマ

営業戦略の策定から、実施、検証まで、営業活動全般のPDCAを回す、階層に応じたマネジメント代行

### 【階層別営業マネジメント代行業務】

#### ■営業事業本部のマネジメント代行(本部長代行)

- ・企業全体の営業数字の目標設定提言
- ・会社全体の営業戦略方針決定支援
- ・SWOT分析による適材適所の配置提言
- ・役員会参加による承認作業支援
- ・営業部門への方針・戦略の通達と実施の監視機能の仕組みづくり
- ・下位階層のマネジメント推進

#### ■営業所のマネジメント代行(支店長代行)

- ・営業本部からの戦略に基づいた拠点の戦略方針決定
- ・地域性と自社製品(ソリューション)を睨んだ顧客Targeting
- ・営業部門の体制作成確立支援
- ・拠点方針に必要な予算
- ・リソースのPlanning稟議作成と上申支援
- ・下位階層のマネジメント推進

#### ■営業部門の部門(部、課)マネジメント代行 (部(課)長代行)

- ・営業本部・拠点からの戦略に基づいた部門の戦略方針決定
- ・部門目標数字達成のための戦術立案
- ・SWOT分析に基づいた自社の強みを訴求できるソリューションとTargeting
- ・人財確保や売る仕組みなど必要予算の算出の稟議作成と上申

#### ■営業実務(社員代行)

- ・部門方針に則した担当顧客への活動計画立案
- ・Tagetingされた顧客への営業活動。
- ・提案書作成からクロージングまでの作業実施。

- ・下位階層、営業実務マネジメント推進

## サービス内容

## マッチング営業サービス

### テーマ

エンジニアを必要としている企業様とエンジニアを抱えているパートナー企業様双方のニーズに基づき当社が有するルート活用による的確なマッチング・紹介活動の推進

### 【当社が有するルート活用による的確なマッチングの実現】

#### ■クライアント企業へのアプローチ

- ・既に当社と信頼関係のあるクライアント企業の新規ニーズの掘り起し
- ・新規クライアント企業の拡大

的確な  
マッチング  
の実現

#### ■パートナー企業へのアプローチ

- ・パートナー企業のエンジニアの状況把握
- ・クライアント案件への対応調整
- ・新規パートナー企業の拡大

サービス内容