

あなたはできていますか？

経営層・営業責任者のための
生産性向上ファーストステップ



はじめに 売上の方程式

売上をつくる方程式は（商談数×受注率／リードタイム）×単価 です。
本資料では営業生産性に関わる **リードタイム**と**受注率**を中心にお話します。

$$\text{売上} = \frac{\text{商談数} \times \text{受注率}}{\text{リードタイム}} \times \text{単価}$$

目次

| 01.生産性向上のよくある間違い

| 02.生産性向上のためのファーストステップ

| 03.ケーススタディ

| 04.課題を明確にする方法

目次

| 01.生産性向上のよくある間違い

| 02.生産性向上のためのファーストステップ

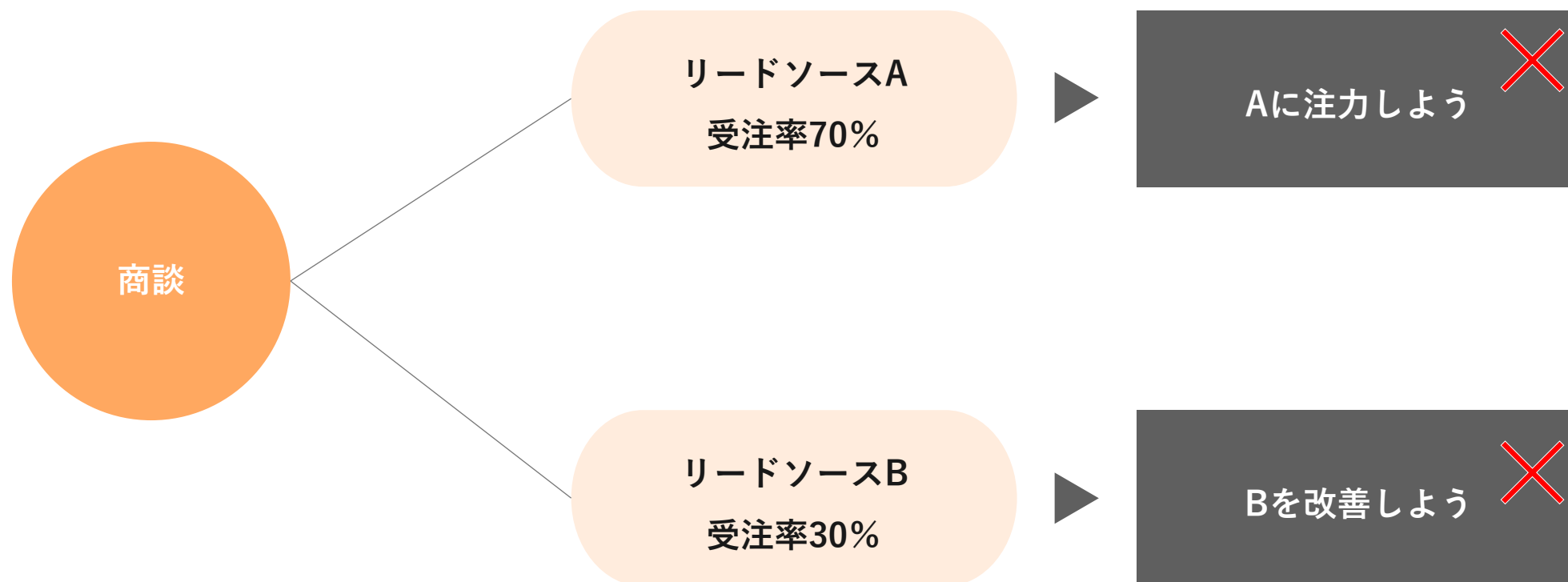
| 03.ケーススタディ

| 04.課題を明確にする方法

01.生産性向上のよくある間違い

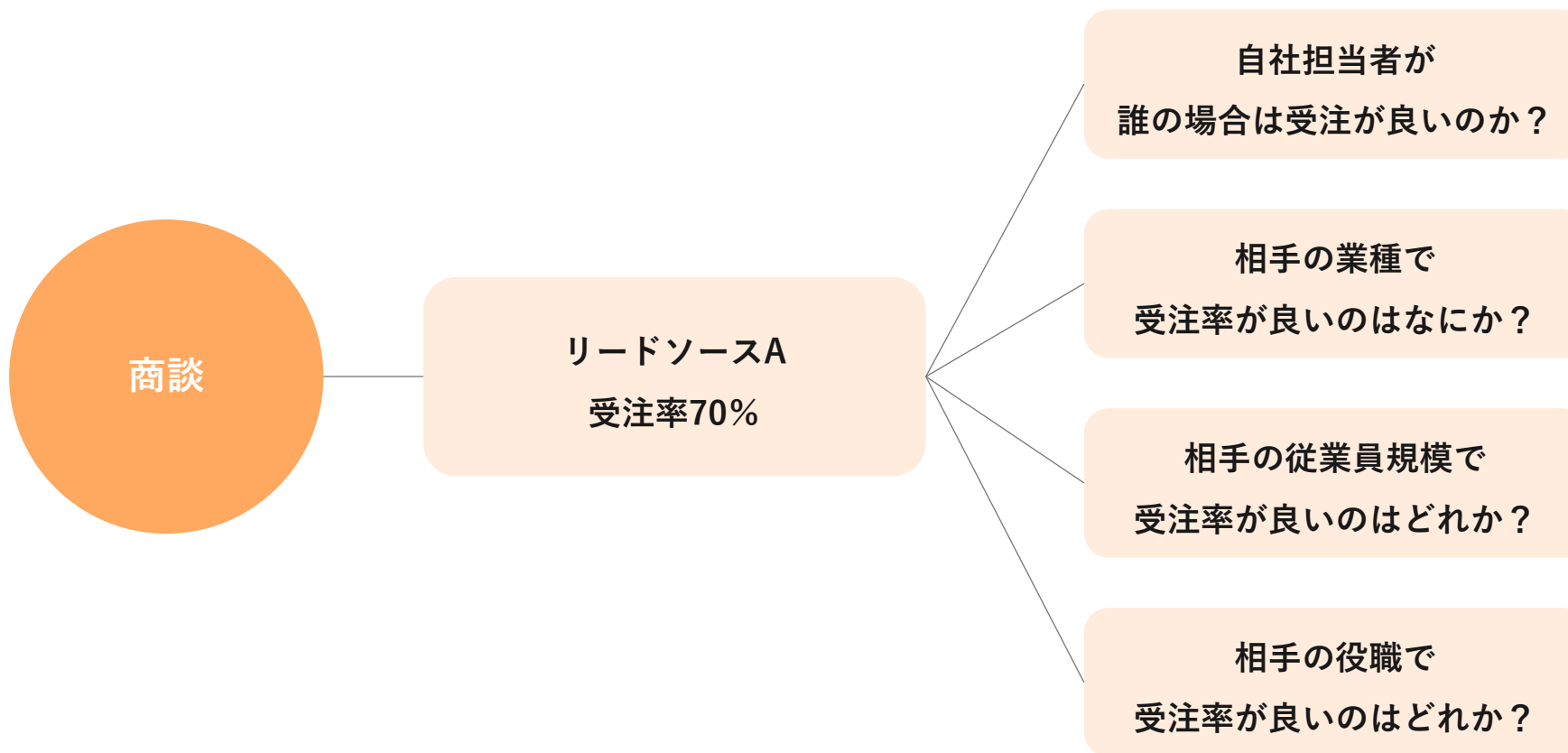
生産性向上を目指す上でよくある間違いは**浅い分析をしていることに気付かず、適切でない打ち手を選択してしまうことです**。下記図のような場合、

「リードソースAに注力、Bを改善しよう」と浅い分析をし、施策を考えていませんか？



01.生産性向上のよくある間違い

下記図のようにリードソースAを更に細かい要素で分解して考えると適切な打ち手が見つかり生産性向上に繋がります。



目次

01. 生産性向上のよくある間違い

02. 生産性向上のためのファーストステップ

03. ケーススタディ

04. 課題を明確にする方法

02.生産性向上のためのファーストステップ

前ページで示したように生産性向上のためのファーストステップは細かい要素で深く分析することです。

その次に生産性を低下させている課題がどこにあるのか把握しましょう。



目次

| 01.生産性向上のよくある間違い

| 02.生産性向上のためのファーストステップ

| 03.ケーススタディ

| 04.課題を明確にする方法

03. ケーススタディ

前ページで生産性向上のファーストステップは
細かい要素で深く分析することと説明しました。

理解を深めるため下記A社の営業生産性を向上するには
どのようにしたら良いか考えてみましょう。

A社の月間商談数・受注率・リードタイム

月間商談数

100件



受注率

10%



リードタイム

30日



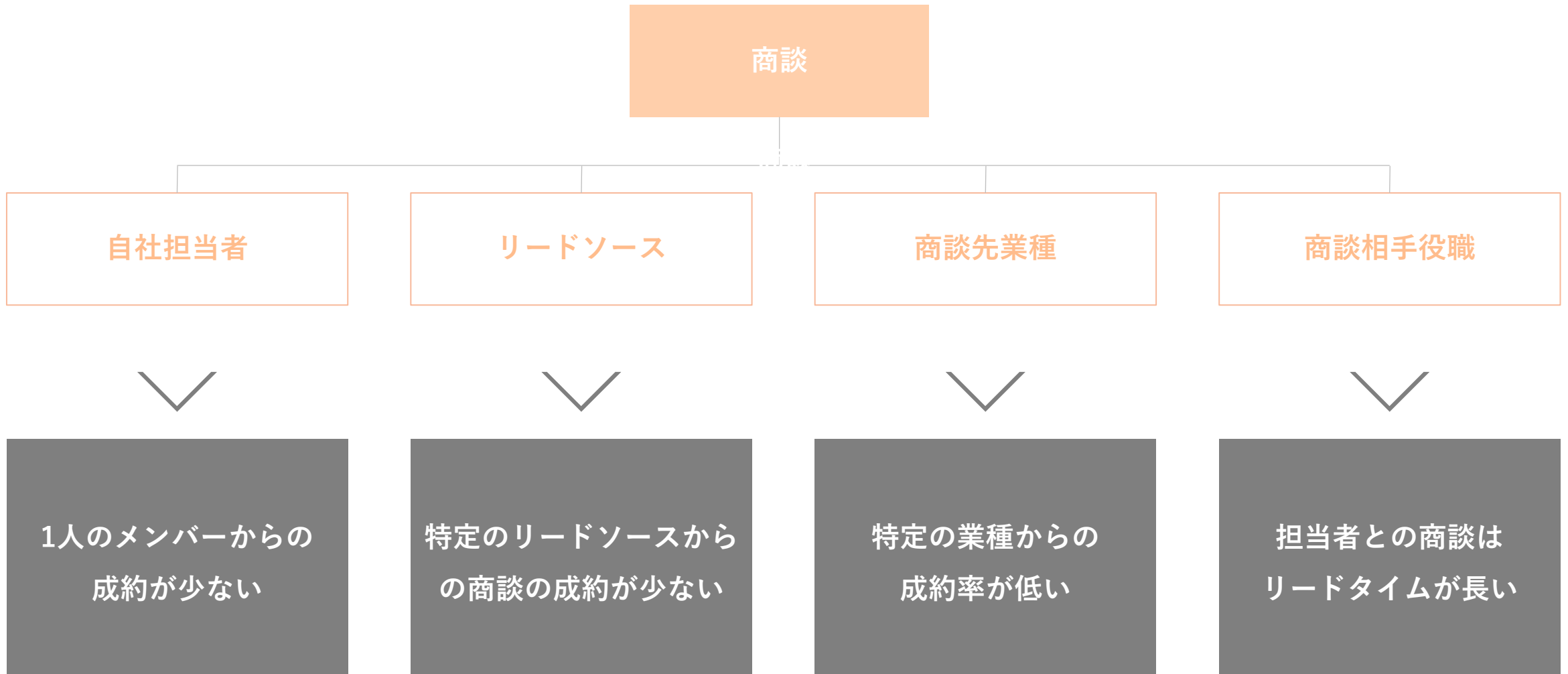
03. ケーススタディ

Step 1 まず、1つ1つの商談を様々な項目で分類しましょう



03. ケーススタディ

Step 2 分類した結果を基に分析しましょう



03. ケーススタディ

Step 2 別の起因する要素も掛け合わせて、更に細かく深い分析をしましょう

1人のメンバーからの成約が少ない

更に業種も見てみると、、



その中でも
〇〇業種の数値が特に悪い

特定のリードソースからの成約が少ない

成約の内訳を見ると、、



ある特定の自社メンバーが
すべての成約を出している

03. ケーススタディ

Step 3 分析を基に適切な行動を選択しましょう

1人のメンバーからの成約が少ない

・

その中でも〇〇業種の数値が特に悪い



(例)・〇〇業種は他の得意なメンバーに振り分ける

・ 〇〇業種との商談を想定した

ロールプレイング研修を行う

特定のリードソースからの商談の成約が少ない

・

特定の自社メンバーがすべての成約をだしている



(例)該当するメンバーに

特定のリードソースからの商談を振り分ける

03. ケーススタディ

ケーススタディからわかるように右記に示した手順で生産性が低下している課題がどこにあるのか把握し行動することが重要です。

資料をご覧の皆様は自社の生産性向上を妨げている課題がどこにあるのかを回答できますか？

回答できないという方も多いと思いますので次の章では**分析する方法**をご紹介します。

Step 1

分類



Step 2

分析



Step 3

選択

目次

01. 生産性向上のよくある間違い

02. 生産性向上のためのファーストステップ

03. ケーススタディ

04. 課題を明確にする方法

04.課題を明確にする方法

簡易的に商談分析ができるシートをこちらからご覧いただけます。

コピーを作成しご活用ください。

使い方

1.「データシート」のタブに

自社のご担当者様のお名前をご記入ください。

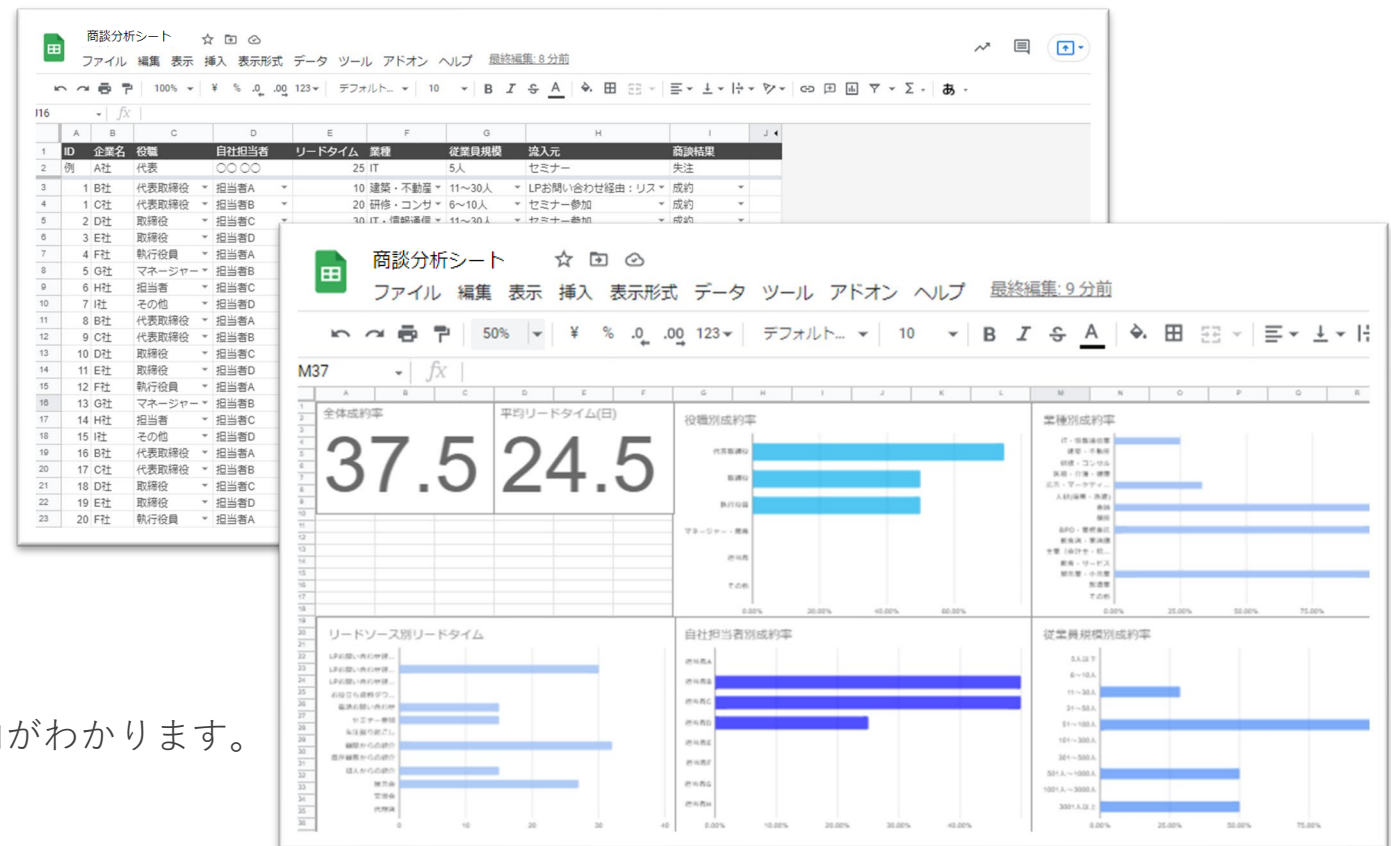
2.「シート1」のタブに自社の

過去商談データを記入してください。

(最大100データまで記入可能)

3.記入が完了すると「ダッシュボード」のタブに

右記のようなグラフが作成され、簡易的に商談の傾向がわかります。



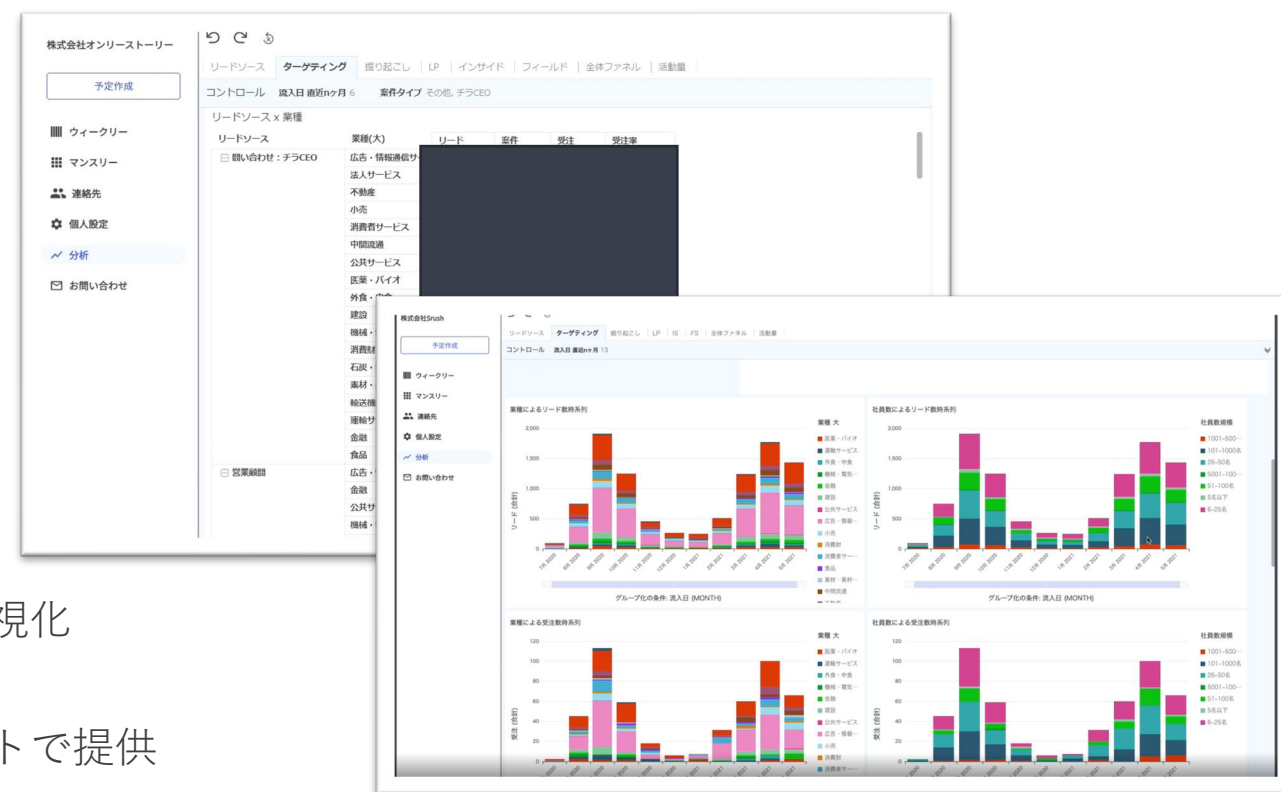
商談分析シートを今すぐダウンロード

実行する時間がないという方へおすすめのサービス Srush

時間がない・分析しきれないというお悩みを解消するサービス「Srush」

Srushとは

- ✓ マーケティング・セールスマネージャーの代わりに
自社の営業組織の数値を可視化・分析できるサービス
- ✓ マーケティング～セールスまでのデータを一元管理し可視化
- ✓ ダッシュボードツールとデータサイエンティストをセットで提供
- ✓ ダッシュボードを見れば今の組織の数値がすぐにわかる



[Srushについてもっと知る](#)

Srushを導入した結果

弊社で導入した結果

広告の予算配分見直しができ、商談対受注率は**7倍** 収益は**250%**増

Srushを入れてわかったこと

リードソース別受注率



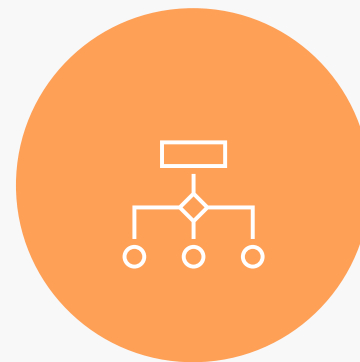
特定のリードソースが
足を引っ張っていることが
わかり優先して改善し数値UP

商談相手の業種・役職別の受注率



狙うべきターゲットが
明確になった

業種別の自社担当者の受注率



自社担当者が得意な商談がわかり、
インサイドセールスが商談を振り易くなった

LPごとの受注率



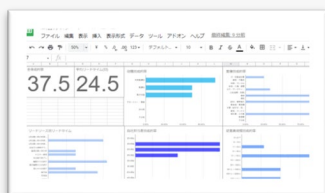
受注率が悪いLPがわかり
改善し易くなった

明日からできる生産性向上ToDoまとめ

Step 1 分類

ToDo

商談分析シートを
使って簡易的に商談を分析する



商談分析シートを
今すぐダウンロード

Step 2 分析

Srushで細かく
データ分析を行う



Srushについてもっと知る

Step 3 選択

ToDo

弊社サービス「チラCEO」は
決裁者とのアポ獲得を支援し営業課題を解決します

- ✓ ターゲット企業との商談が少ない
→ チラCEOならターゲット企業に絞って商談ができる
- ✓ 担当者稟議で止まっている・落ちている
→ チラCEOなら決裁者と直接商談できる
- ✓ 広告経由のリードから案件化するまでの時間が長い
→ チラCEOなら短期間で商談化可能



“

最後に



登録決裁者数6,000名突破



本資料では営業の生産性向上についてお話ししました。
自社の商談を分析し営業生産性向上を目指しましょう。

また、下記課題にチラCEOは貢献できます。

商談分析した結果、下記課題を発見した方は
ぜひお気軽にチラCEO事業部にご相談ください。

- ・ 既存の営業施策の数値が悪い
- ・ ターゲットズレ等商談の質が悪い
- ・ 決裁者との商談が少なくリードタイムが長い
- ・ パートナーを開拓して販路を広げたい

チラCEO事業部に相談する

