

貴社の家づくりの“他社との違い”をお客様に伝える

営業力開発&活性化支援

「この会社は何をしてくれるのか」「この会社は自分に相応しいのか」
お客様が知りたいのは、あなたの会社の“他社との違い”です。

営業のしくみづくり

◆他社との違いを伝えるための営業のストーリーをつくります。

phase1. 実態把握

- ①社員グループインタビュー
- ②OB 客グループインタビュー 40万円～
- ③OB 客ロイヤリティ調査 70万円～

お客様からみた貴社の強みと弱み。
社員に聞く営業の実態。
貴社の課題を明らかにします。

phase2. 営業のストーリーづくり

- 営業ストーリー勉強会 20万円～
- 営業活動マニュアル & ツール作成 50万円～ (導入研修まで含む)

社員の皆さんと一緒に、貴社ならではの営業ストーリーをつくり上げます。 ※ish に関する費用は下記参照。

- 営業のしくみ導入研修
- 営業プロセス管理システム ish 導入

phase3. 実践展開・修正

- ①マネージャー研修
- ②定例ミーティング 20万円/月

皆で作りたいしくみを実践するために
社内会議などの指導もします。

phase4. 定着・改良

- ish の運用 & アンケート集計レポート
- アンケート結果報告&勉強会 10万円～

作り上げたしくみをシステムに乗せて
日々の業務に組み込みます。

定期的な見直し&チェックで
“他社との違い”を磨きあげます。

継続
ステップアップ

★らしさブックやらしさHPリニューアルで
展開～定着をサポート!

営業プロセス管理システム ish

◆ish は、営業マンとお客様の「顧客接点」をマネジメントを支援します。

※詳細は裏面を参照してください。

これらを一本化!

- 営業日報
- 見込み客管理データベース
- 顧客別進捗状況管理
- データの集計・分析

◎特徴 1. 日報と顧客別進捗状況が連動

日報を入れるとお客様の履歴も自動更新されるので、入力は1回でOK

◎特徴 2. クラウド型システムなのでどこからでもアクセスOK!

見学会場から、モデルハウスから . . . どこからでも最新の情報にアクセスできます。

◎特徴 3. お客様の分析に活用できる集計機能

分析したい項目に該当するお客様を簡単に抽出&CSV出力。
自社の営業活動の分析に役立ちます。

らしさブック

◆貴社の「らしさ」をお客様や地域に伝えるセールスブック&社員・協力業者に伝えるクレドを作りませんか。

社長様、創業者様へのインタビューや社員の皆さんとのディスカッションから
貴社の「らしさ」を描き出します。

●おもな内容

- ・創業/継承のストーリー
- ・家づくりの考え方
- ・家づくりのステップ (出会い～アフターまで)
- ・お客様との接点のご案内 (見学会、モデルハウスなど)

●費用

【基本仕様: A5判 カラー 60ページの場合】

企画・取材・インタビュー費	50万円
原稿執筆費	40万円
デザイン・制作	30万円
導入研修 (社員・協力業者)	15万円
合計	135万円

※旅費・交通費、印刷費は別途実費。

らしさHPリニューアル

◆貴社の「らしさ」を確立し、ホームページに活かします。

- ・自分たちだけではわかりにくい自社の「らしさ」をお客様の声を材料に検討します。
- ・貴社のHP制作会社と協働で制作することもできます。



お客様が貴社に決めるまでのプロセスや決定要因を明らかにします。