



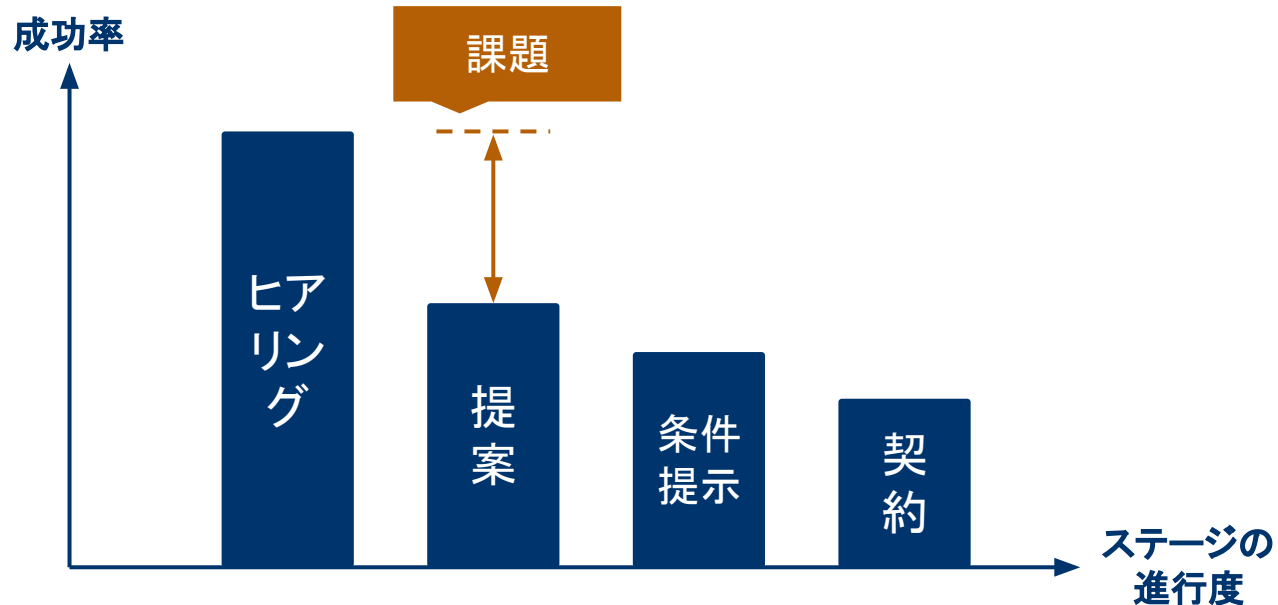
SFAの目的と業務の流れ

SFAを利用してどのような状況を目指すのか

SFA利用の目的

商談のスタートからゴールまでの
ボトルネックを発見し、改善を行うことで受注確率を向上させる

ボトルネック(改善点)を発見



SFA利用により可能となること

SFAの利用は営業組織全体にメリットがあります

マネージャー

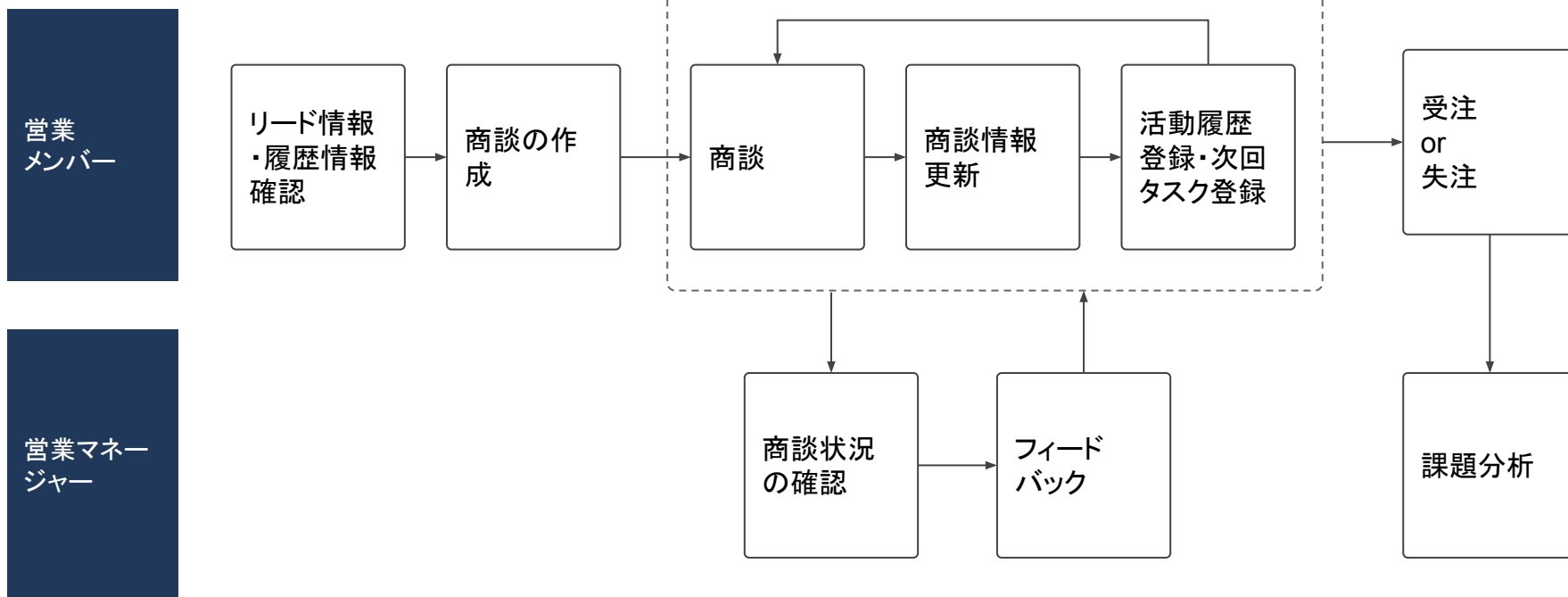
- 課題や状況の可視化
- 組織のPDCAが可能に

営業担当者

- 業務標準化により次のアクションが明確になる
- 上長のフォローが受けやすくなる

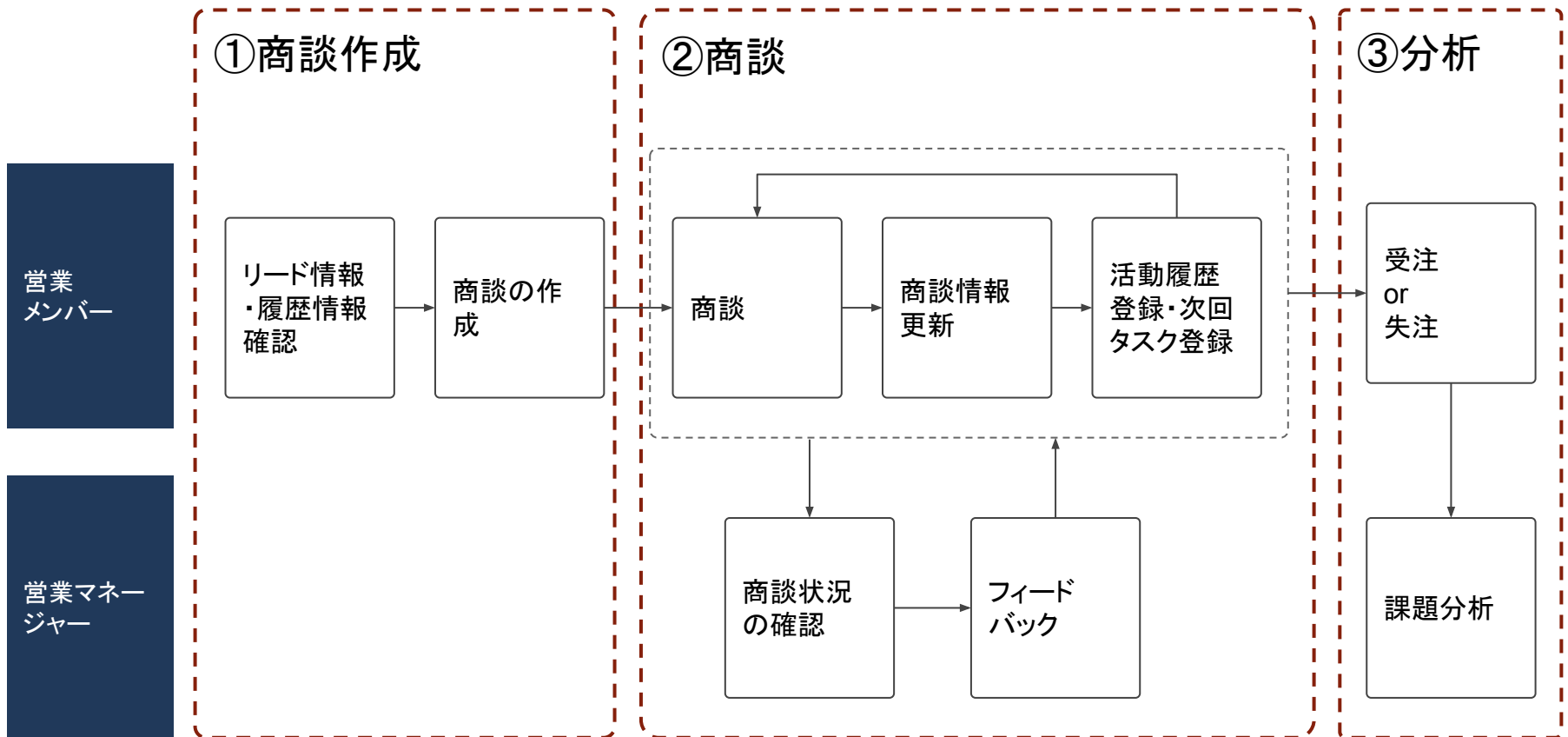
SFAを使った業務の流れの全体感

前述の目的を果たすためにシャノンが推奨する業務の流れと操作の方法についてご案内いたします



SFAを使った業務の流れの全体感

ポイントは「②商談」「③分析」工程の運用



②商談工程の運用の重要ポイント

運用開始の前に、パイプラインの定義と各ステージでの
ゴール・アクションの決定が最重要ポイント

ステージ	ヒアリング	提案	条件提示	契約
定義	顧客の課題を確認する	顧客の課題の解決手段を提案する	契約に向けた調整の実行	契約の締結
ゴール	ヒアリングシートが埋まる	提案書の提出	見積書・契約書の提出	受注

※簡易的なサンプル

②商談工程の運用の重要ポイント

運用においては、パイプラインのステージ更新と「完了予定日・金額」の更新が最重要

マネージャー

- 課題や状況の可視化
- 組織のPDCAが可能に

- どのステージがボトルネックになっているか把握可能に
- 「いつ」「どのくらいの売上が見込めるか」が把握可能に

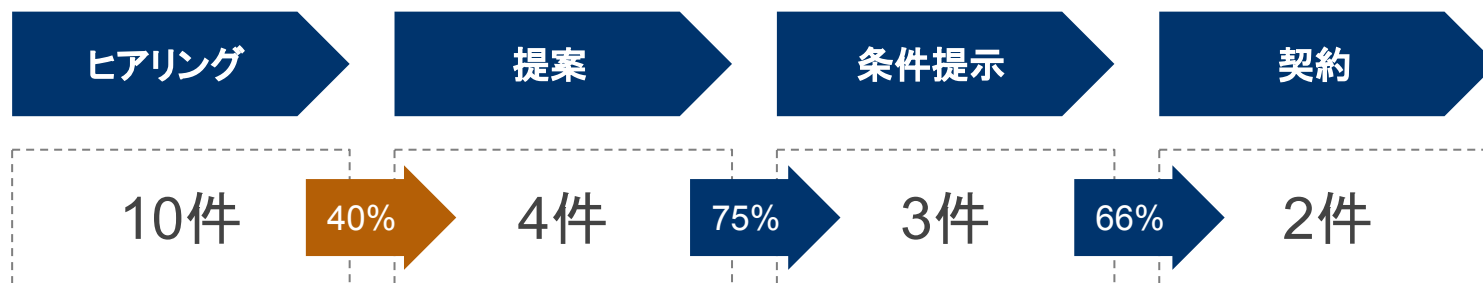
営業担当者

- 業務標準化により次のアクションが明確になる
- 上長のフォローが受けやすくなる

- 自分自身と上長が現状のステージを把握可能に

③分析工程の運用の重要ポイント

パイプライン上のボトルネックを発見し
その原因を特定する



ステージでのアクションに問題がある？
この工程の成功率が高い担当者はどんな行動をしている？
どのような改善・標準化を行えばよい？