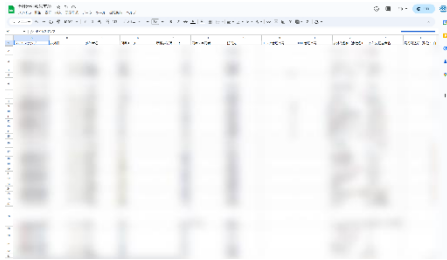


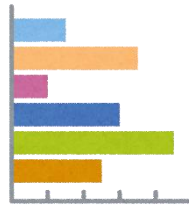
4. 営業分析プロセスの内容（概要）

①活動内容の分析・見える化

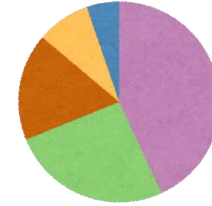
蓄積される活動報告を集計



『誰が』どれだけ活動をしているかの可視化



活動の『段階（営業プロセス）』を管理



見積を提出し当社をご利用いただける段階に至っているか？を重視

②結果検証

社内システム



社内システムで日々集計される収入の確認

渉外活動が結果に反映されているか？

- ・内容、質の検証
- ・プランナーのフォローアップ



プランナーは営業活動に専念
エリアからの指導で質の向上