

BtoB営業力強化支援サービス

法人営業の分野において、『顧客を知る』ことを核にして、営業成果の向上と営業担当者を支援するサービスです。

➤ 提案営業展開のための「ネタ」の増大、受注確度の向上 ⇒ 短期業績への貢献

➤ 顧客との関係強化を通じた顧客からの「長期収入」の最大化 ⇒ 中長期業績の素地

➤ 顧客満足度の向上、自社への認知度向上 ⇒ 差別化の実現

➤ 顧客起点型の営業強化、営業担当者のモチベーションの向上、営業効率の改善

よく見られる現象

顧客を知らない

- 「何を知るべきか」がわからない
- 「情報の入手の方法」がわからない
- 情報入手のための「人的関係」がない
- 目先の活動に追われ「時間的余裕」がない

顧客に関する知識を活用できない

- 一次情報から「課題仮説」を想定できない
- 課題仮説と自社商品・サービスを結びつけることができていない
- 説得力のある営業トークができない

組織に定着していない

弊社では同分野での豊富な経験・知識を基に、
営業成果の向上と、個人能力・組織能力の強化をサポートしています

「真の顧客理解を進めるために」

- 「知るべき顧客情報の定義」
 - － 商品・サービス/営業実態の両面からの検討・ワークショップ型アプローチ
- 「情報収集プランニング」
 - － コミュニケーション・トレーニング
 - ・ 適切なポジショニング
 - ・ ロジカルシンキング

「顧客理解を成果に繋げるために」

- 顧客情報分析・仮説構築/検証の手法
- 営業シナリオプランニング
(課題軸・商材軸)
- 単年度・複数年のアカウントプランニング
(顧客軸)
- 顧客あてアプローチの実践サポート
(事前・事後/オンサイト・オフサイト)

「組織的定着のために」

- マネジメントサイクルの設計と導入
(管理指標=KPI化とPDCA)・運用者研修
- 顧客情報管理および活用ツールの設計と導入
- 営業管理者向け研修(担当者へのフィードバック・スキルを中心にしたコミュニケーション系研修)

ご支援のステップと主な成果物

プログラム・ステップ

1. 貴社要件に合わせたプログラム全体設計
2. 必要顧客情報の定義：営業との関係活用
3. 集合研修
4. 個別セッション
5. 振り返り・ブラッシュアップ
6. 経営幹部報告

主な成果物

- 「目指す営業スタイル」の定義と共有
- 必要情報の絞り込みと活用方法の整理
- 実際の顧客への実践：基本スキルの習得
- 顧客の課題・ニーズ、提案シナリオと計画
- 顧客情報の収集と活用のあり方
- 定着のためのボトルネックと解消施策

営業力強化に関連する主なご支援実績

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ ソリューション営業強化の構想立案と営業改革の推進支援 ・ 代理店向けの営業戦略強化の企画・実行支援 ・ 営業活動の質的向上の改革活動の企画・実行支援 ・ 新サービス戦略立案のためのマーケット・顧客ニーズ分析と営業戦略具体化 ・ 収益向上のための営業管理の仕組み・営業プロセスの改革・KPIマネジメント ・ 顧客サービスのための店舗・営業現場の行動・マネジメント改革 | <ul style="list-style-type: none"> 金融・IT・サービス他 IT他 BtoB営業、サービス他 サービス・消費財メーカー他 消費財メーカー・サービス他 消費財メーカー・サービス |
|---|--|

(アットストリーム発刊の参考書籍)

- ・ 「取引先企業の実態把握強化法 ～経営計画から企業の本当の実力がみえてくる～」
- ・ 「コンサルティング能力強化シリーズ 製造業に対する目利き能力を高める」
- ・ 「提案力を高めるコンサルタントSEへのアプローチ」

アットストリームのご紹介

【沿革】

- ・ 2001年7月 新しいスタイルのコンサルティングを実践すべく、アーサーアンダーセン ビジネスコンサルティング部門（当時）のパートナー、マネジャーが中心となり設立
- ・ 2007年6月 株式会社アットストリームに社名変更（旧：アットストリームコンサルティング(株)）

【事務所所在地】

- ・ 日本（株式会社アットストリーム）：東京（京橋）、大阪（本町）、名古屋（名駅）、広島（新幹線口）
- ・ 米国（@Stream Consulting Corp.）：カリフォルニア州サンノゼ

【資本金】 1950万円

【代表者】

代表取締役 大工舎 宏 (Hiroshi Daikuya)

【URL】 www.atstream.co.jp

【問い合わせ】

info@atstream.co.jp

それぞれの分野の専門性を有する人材が融合してプロジェクトを編成し、

経営課題の解決を、企画立案から実行・定着まで支援する点がアットストリームの特徴です。

2013年7月現在、25名のコンサルタントが在籍しています。

