

営業チームのポテンシャルを最大に

MAPS®を駆使して営業チームの

- ・モチベーションアップ
- ・パフォーマンスアップ
- ・リテンションアップ

スキルアップ
ワークショップ

顧問
契約

MAPS®
プロジェクト

MAPS®のプロセス

MAPS®Phase 1

Phase 2

Phase 3

CEO/HR&
営業リーダー
インタビュー

チームの問題
点の発掘・
マネジメントの
意思確認

営業
データ分析

弊社独自のAI
技を駆使し
問題点を
可視化

アンケート
実施

全チームメン
バーに実施し、
課題の顕在
するステージ
を検証

営業担当
面談

抽出された
担当者に
インタビュー
を実施し
改善点を把握

分析
レポート

定性/定量的
分析結果と、
今後のロード
マップを提示

改善 Pj
実行

分析レポート
を基に
モチベーション
パフォーマンス
アップサポート

改善Pj
効果測定

Phase1で得た
分析データを
基に実行した
改善手法を
評価・測定

MAPS®は、営業チームの成功への障壁を特定し、あなたの企業の目標達成のために営業チームを効率的かつ効果的に動かすためのツールである。そのフローは上の図の通り、3つのフェーズから構成される

・ Phase 1 :

経営陣・営業現場のメンバーにも徹底的なアンケート・ヒアリングを実施。更にお客さまの営業データも加え、AIを使ったデータ分析による明確なプロセスを使用し、営業チームのモチベーションとパフォーマンスを数値化。彼らの問題を可視化した上でそれらの改善プロジェクトロードマップを策定

・ Phase 2 :

経営方針をベースに現場の意見も加味した解決策の策定と実行。また、成功の鍵である営業チームのチェンジマネジメントを達成するために、権限の範囲を拡大し、彼ら/彼女らが経営方針に即したアクションを起こすことができるように導く

・ Phase 3 :

Phase 2までの成果を測定、改善された点を整理・分析したうえでPhase 1で得たモチベーションとパフォーマンスの数値と比較評価し、成長を確認。さらなる改善点の要件定義を行う

MAPS®の効果 / プロジェクト詳細

MAPS®の効果は以下の3点が期待できる

- 1：モチベーションの観点から、営業チームのパフォーマンスに対する根本的な課題を定義し、それらを解決するためのアクションを策定
 - 2：営業チームのパフォーマンスに対するモチベーションを測定し基準点を設定、それをベースラインとしアクションプランを実施した後の彼ら/彼女らのモチベーションの定点観測を実施
 - 3：営業チームのモチベーションとパフォーマンスアップのための施策の実行
- ・プロジェクト期間：企業規模により4～8週間
 - ・クライアント人工：CEO/部門長など責任者（インタビュー） 60～90分/人
全営業担当者（アンケート） 40～60分/人
抽出された営業担当者（インタビュー） 60～90分/人
 - ・MAPS®では平均8～10の改善対策を提示、優先順位と状況により選択/実行
 - ・アンケートやインタビュー結果は匿名

MAPS®導入実績例

【クライアント例1：他業種展開（葬儀・GMS等） の大手輸入販売代理店】

■課題：

営業リーダーはセールスチームの自信とモチベーションの欠如が営業成績に悪影響を及ぼしていると懸念を抱いていた。更に企業のビジネス方針である新規顧客獲得より既存客のフォローに注力するよう指示がありKPIと現場活動とのギャップが生まれていた

■MAPS®により明らかになった課題：

- ・営業メンバーの自身のスキル自信のなさ
- ・指示された販売手法の有効性への不信感
- ・経営陣からのKPI/ボーナス評価の理解の欠如

■解決策：

1. メンバーのUSPとモチベーション強化を目的とした企業指標を共有するワークショップ(WS)開催
2. アポ取り、クライアントとの信頼関係構築、交渉術に焦点をあてたセールススキルアップWSを開催
3. リーダー向けにメンバーのKPI/ボーナス評価制度策定
4. 企業ビジョンに即した新規販売プロセス確立のためのトレーニングの構築と実行

■成果：

1. 新規案件：倍増
2. 収益：+12%

【クライアント例2：ファッション製造業(B2C)】

■リーダーに起因する課題：

- ・営業チームのモチベーション、チームの成長の障壁
- ・ブランド価値を犠牲にした割引への強い依存、それに伴う定価への妥当性に対する顧客の不満
- ・目標達成のための業績水増し
- ・返品率の高さ

■MAPS®により明らかになった課題：

- ・KPI達成への過剰なプレッシャーによる水増し操作
- ・市場における明確な企業戦略・分析の欠如
- ・独断的な売り上げターゲットに対する強い不満

■解決策：

1. 販売手法を従来型のシンプルな手法から、データ分析・インタビュー・WSを通じて、市場情報を基にクライアントの顧客ニーズに即したコンサルティング型の販売プロセスに再構築
2. 新規販売プロセスのトレーニング デザインと実行
3. KPIの再構築

■成果：

1. 販売店舗スタッフ離職率：20%減
2. 販売取引あたりの収益性の向上：16.4%増

MPOWERED SALES 株式会社

〒102-0084 東京都千代田区二番町5番地2 9F

Tel : 03(4590)0067 eメール : info@mpoweredsales.com



www.mpoweredsales.com



www.facebook.com/MpoweredSales/