

# 営業を成功させるための営業支援システム セールス成長ナビ この時代、売上を伸ばしませんか？

『セール成長ナビ』 を使えば、誰でも

**優秀な営業の “マネ”** で売り上げがあがります

4つのマネと1つのタネ

自分で“案件を創出できる”ための支援  
自分で“案件をコントロールできる”ための支援  
自分で“問題解決できる”ための支援  
自分で“顧客の情報を収集できる”ための支援  
営業活動を可視化し、“次の対策を打つことができる”ようにナビを使って完全支援をします。



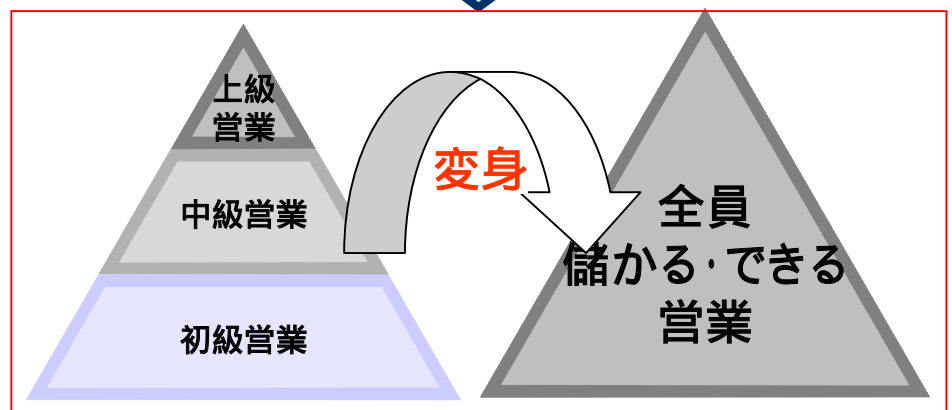
儲かる営業



できる営業



できる営業のマネを全営業がやれば、少なく見積もっても、**25% - 50%**の売り上げは、確実に上がります。(倍も夢ではないかも)どこの社長も、どこのコンサルも知っています。実現しなかった理由は、何をまねしていいかわからなかった、だけです。弊社は、長年の経験と実績でそれを実現しました。



### 【段取り上手になる】

段取り力とは、「正しい営業活動」の進め方を言います。難しくいうと、営業のプロセスマネジメントといえます。営業活動の段取りは、基本的に、商談の準備、案件創出、顧客ニーズのヒアリング、提案、見積り、クローズ、契約、納品、フォローの準で行われます。重要なことは、このプロセスのなかで、最適なタイミングで、正しい行動をして、正確な情報を取る方法を知り、実行できるということです。ナビゲータ機能は、御社の営業様の段取り力を飛躍的に強力に支援します。予定が遅れている営業活動をピックアップし、注意を促し、そして解決支援を実施します。また、営業の最大関心事である、予算達成を常にモニターし、案件不足を警告し、その解決方法を導く支援をいたします。営業活動の進捗を常に監視し、営業パーソンに知らせてくれることで、営業パーソンは、創造力の高い仕事に専念することが可能になります。そして、いつしかこれらの行動が習慣化され、営業自身が優秀で稼げる営業に育成されていきます。

**ナビゲーション**  
 予定実施日の遅れている案件数が1件あります。→ **対策をとる**  
 遅れ案件が1件あります。→ **対策をとる**  
 期限が迫っている案件が1件あります。→ **対策をとる**  
 目標に対して25500000円不足しています。→ **対策をとる**

**ナビゲーション**  
 【予定実施日の遅れている案件数が1件あります。 対策をとる】  
 【遅れ案件が1件あります。 対策をとる】  
 【期限が迫っている案件が1件あります。 対策をとる】  
 【目標に対して25500000円不足しています。 対策をとる】

**売り上げ達成のために、いまやるべきことに注目させ、解決をナビゲートします。**

案件進捗上の問題を発見 → 問題を表示、分析 → 解決方法を発見 → 解決策を実施

**自分主体で推進します**

### 【聞き上手になる】

コミュニケーション力とは、世間がイメージしている、流暢に会話をするものではありません。お客様が、抱えている課題や問題を正確に聞き、解決できるレベルの課題や問題のサイズに分解し、本当の課題や問題を見つけ、一緒に解決するための方法を“合意する”会話力”を言います。一般的には、できる営業は自分のシナリオを持ち、そのシナリオにしたがってお客様と会話をします。でも、お客様は、そんなシナリオは、お構いなしに気の向くままに話をする場合も少なくありません。できる営業は、そんな場合にも冷静にお客様との会話を自分のシナリオに戻せます。でも一般の営業は、お客様にペースを乱され、聞かざるに帰って来てしまうこともしばしばです。そこでアクトマネージャが役立ちます。お客様の問題に対する仮説と予測回答を準備し、そして予期しなかったお客様の課題や問題が会話中に発生した場合も自動的にその影響や解決した場合の利益等に対する質問を自動で生成し、お客様の課題や問題を整理します。そして、まとめという機能を用いて、お客様の問題や課題を整理します。これによりお客様からは、貴社の営業と話をする頭が整理できると喜ばれるようになります。そして、自動的に案件シートに記載された情報を基に、貴社の営業は、お客様が満足できる提案を作ることが可能になります。

**売上げ達成のために、確実かつ正確に情報をとるための方法をナビゲートします。**

商談シナリオを表示 → 動的なヒアリング → 情報収集 → 自動で案件シート作成 → まとめを提示しお客様に確認

**自分主体で推進します**

## 携帯画面サンプル

The screenshot displays a mobile application interface with several panels:

- 成長ナビTOP**: A summary panel showing target setting (e.g., 2009-12-31, 15,000,000円 target, 5,000,000円 actual, 7,000,000円 forecast, 3,000,000円 deficit), navigation status (1 overdue task), My Ranking (1st in monthly cases, 1st in weekly cases, 5th in weekly visits, 3rd in weekly ACT checks), and links for new case registration and case overview.
- 成長ナビ**: A list of tasks including "交通費の清算(TMF01)", "8月経費締め", "営業レビューの資料作成", "共有・依頼タスク", "クレームトラブル", and "スケジュール".
- 成長ナビ (Task Creation)**: A form for creating new tasks, including fields for task type, title, case name, and implementation details like priority, duration, and dates.
- 成長ナビ (Confirmation)**: A confirmation screen for task creation with checkboxes for "目的を確認する" and "目的を確認する", and options for "進行計画を案内する" and "進行計画を案内する".

At the bottom right, a note states: "携帯からの情報入力はチェック方式となります"

## 利用シーン

【予算が足りない(案件を創出)]の巻き

朝、会社に着いて、山田さんが、PCを開くと、セールス成長ナビから山田さんにメルマガがPCに届いている。山田さんが、メルマガを開くと、文中の“営業活動ナビゲーター”に、「目標に200万円不足しています」と表示されていた。昨日、ABC商事の案件を失注したことを思い出した山田さん、あわてて対策をとるというリンクをクリックすると、画面には、顧客名と商品リストが現れる。山田さん、チョット考えて、以前、訪問したときに社会貢献の話題で盛り上がった、ワイワイ販売の田中さんを思い出す。早速、山田さんは、顧客名を検索し、ワイワイ販売をリストアップし、田中さんが気に入りそうな商品である省エネ電球を商品リストから選び、田中さんに電話をかける。省エネ電球の話を始めると、田中さん、省エネ電球もいいけど、最近業績が下がっていて、以前から検討していた、「売り上げ向上のためのいい提案がないかな？」って聞いてきた。そこで、その場で商品リストを幾つか、クリックしてみると、“セールス成長ナビ”という、よさそうなのがある。そこで、その製品を選び、ニーズを聞かっていうボタンをクリックすると、ニーズの仮説が表示される。内容は、“営業力強化”、“営業教育”、“営業の可視化”。田中さんに、それらに課題や問題があるかと聞くと、営業力強化が最優先だと話してくれた。後は、ナビに従っているの聞くと、どうやらはまりそうだ。田中さんも乗り気だ。すぐにアポを取って、ナビに表示されている“案件登録”ボタンを押すと、自動的に、ほとんどの部分が記入され、期待金額とアポの時間を入力する程度で登録完了。一件落着。山田さん気を良くして、再度案件の創出を始めた。

【ステージ期限が過ぎた案件があります]の巻き

加藤さん、少し会社から遠くに住んでいる。早朝いつものように電車に乗ると、ジャストタイミングで、セールス成長ナビから加藤さんに“メルマガ”が届いた。メルマガを開くと、文中の“営業活動ナビゲーター”に、「ステージ期限が過ぎた案件があります」と表示されてる。“対策を打つ”をクリックすると案件名が表示された。“解決する”を続けてクリックすると、“遅れ案件の原因を調べる”というナビゲーションが現れた。そのナビゲーションにしたがって処理を続けると、本案件の、このステージでの未実施アクトが表示された。加藤さん、その未実施アクトをチェックし、やらなくていいもの、クリアできないものを分けて、自分でできない行動に対して、先輩の鈴木さんに、タスクを立ち上げ、相談をした。タスクは本当に便利な機能だ。相談というタスクを選び、出てきたフォーマットを埋めていく。ワンタッチで案件やステージにこの相談を紐付けできる。内容を記入して、いつまでに回答して欲しいとかいて、依頼を飛ばす。すると、まもなく携帯の、依頼・共有タスクのホルダーに、“請負中”のステータスがたった。先輩は読んでくれている。会社に着くと、早速先輩から、声がかかる。加藤さん、さっきの相談なんだけど、技術サポートに同行を依頼して、もう少し具体的な、情報を取ったほうがいいというアドバイス。そして、不要だと、思っていた決定権者を聞くというアクトをきちんと聞くようにといわれた。「あれ、何で先輩は知っているんだ？」そうだ、未実施アクトの全てのリストが共有されていることを、思い出した。「心強いよな」。加藤さん、心の中で独り言。そして、再び、タスクを立ち上げ、技術サポートを依頼した。その後、スケジュールを調整して、一段落。今日も、朝から調子がいい。

機能名称	内容	効果
目標ナビゲータ	任意の期間に対する目標・実績・予測売上値、不足値を表示・管理	常に目標を意識することで、達成意欲をかき立てます
営業活動ナビゲーター	商談の行動のスケジュールや進捗の管理を行い、営業活動やそれに伴うタスク(依頼やクレーム処理等)の遅れが発生しないように営業をサポート、また、その対応策をナビゲートします。	表示された、やるべきことをどうやって達成するかに集中できます。優秀な秘書を営業支援に付けるのと同じ効果が得られます。
ランキング(やる気ナビゲータ)	社内で今自分がどのくらいの結果を出しているかのポジションが表示され、短期的な目標を表示	短期的な目標は、集中力を高めます。迷わず行動。モチベーションが上がります。
案件マネージャー	案件を登録し、成約までのシナリオの自動作成、編集、予想売上金額、確度等々を自動管理。これらのデータを使って、目標管理や商談ナビゲートをリードします	
商談シナリオ(ステージ)ナビゲーター	商談を前に進めるために、上級営業が行っている営業活動の進め方(段取り)をナビゲートします。	可能性のある行動を真似する。これが成長の鉄則です。できる営業の段取りをまねをする、正しい段取りが、営業効率をアップします。
1アクトマネージャー	お客様の真の情報を収集するために、上級営業が行っている情報収集の仕方(話しの聞き方)をナビゲートします。	できる営業と同じように情報が収集ができるようになります。できる営業のトークのマネをする、それができる営業への最短コースとなります。
タスクマネージャー	日々発生するタスクがスムーズに実現できるようスケジュールリングや実施の有無の管理を行い、遅れが発生しないように営業をサポートします	毎日、様々なやるべきタスクが発生します。自分でやること、人に頼むこと、優先順位を付けて、効率的にこなせます。自己管理も簡単になります。
BBS	様々な情報を、チームで共有します。	マーケットの様々な情報。受けたトーク。共有することで、組織力をアップします。
案件創出コーチ	目標金額を意識しながら、顧客のニーズと商品の適合性を営業パーソン自身が考えるための情報を提供し、案件の創出をシステムチックに支援します。	売り上げを上げる要素は、有効案件を増やす商談確度を上げる。商談規模を大きくする。誰でできやすい、有効案件数を大幅に増加させます。
案件シート作成	商談の結果を、案件シートとして自動作成します。	集めた情報が、自動的にシートに変換されます。一括してみることで、漏れのチェックやチームでの情報共有、共通会話が簡単に実現できます。
案件進捗サポーター	進捗遅れの案件の原因を突き止め、解決策の意見を支援します。自分で達成可能か、他者の支援が必要かを判断でき、自分の能力だけでなく、上司や先輩に聞く方法なども見つけ出します。	具体的な行動。収集すべき情報を明確にし、社内の会話を受注に向かって一元化され、確実に商談を前に進めることができます。
ネクストステージ準備サポーター	実施時期が近づいた、案件に対し、アポの有無や、リコンファーム、前のステージ状況のメモ等を表示し、円滑な営業活動を支援します	置いてきぼりの商談をなくし、確実に実施することで、営業パーソンの効率的が上がります。顧客の信頼も手に入れます。
ニーズまとめナビゲータ	顧客から教えてもらったニーズをその場で、まとめて表示。優先順位の設定支援します。	顧客の考えていることを、まとめて表示。確実な情報収集を支援するとともに、顧客の信頼が確保できます。
2アカウントマネージメント	顧客から教えてもらったニーズをその場で、まとめて表示。優先順位の設定支援します。	顧客の考えていることを、まとめて表示。確実な情報収集を支援するとともに、顧客の信頼が確保できます。
3DBアップロード	商品情報・顧客情報をアップロードします。	現在ご利用の、商品情報・顧客情報を簡単に移行できます。すぐにシステムを稼働できます。
4DBダウンロード	様々な営業活動情報を用途に合わせてダウンロードします。	マネージメントのニーズにしたがって、様々な角度から営業パーソンの行動分析や案件分析を実施できます。
その他	セールス活動に必要なタイムマネジメントや効果的な行動を実現できる行動ナビゲート機能が様々な形で満載	メンタル・マネージメントからタイム(ACT)・マネージメント、コーチング機能で、知らず知らずに営業力が強化されます。

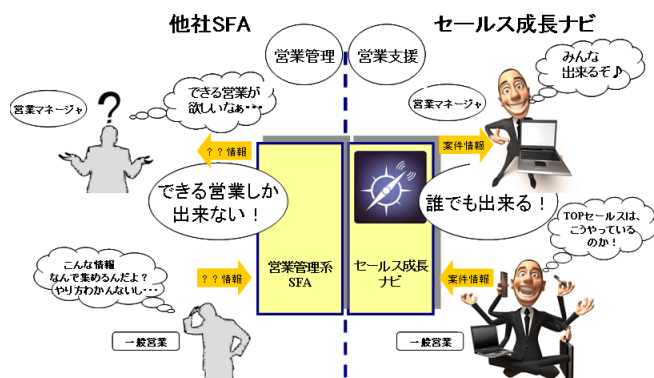
1商談ナビゲーター標準テンプレートが準備されています

2アカウントマネージメントオプションにてお見積り

3DBアップロード標準テンプレートが準備されています

4DBダウンロードオプションにてお見積り

世間のSFAとはここが違う！



セールス成長ナビは、一般のCRMやSFAと異なり、現場の商談活動を支援することにフォーカスしたSFAです。その上、営業パーソンがナビゲータを使って、受注に必要な情報を収集する中で、提案に必要な情報や、管理部門やマーケティングが必要な情報を、“手間なく”、“無理なく”収集できます。これによって、御社の初級・中級の方々の営業力は、格段に高い品質と効率を実現し、上級の方々の商談回転率をアップすることが可能となります。

代理店

製造・販売元  
株式会社 ティ・エム・エフ クリエイト  
〒150-0041 東京都渋谷区神南1-13-8  
パークアヴェニュー - 神南8F  
TEL: 03-5459-1801 FAX: 03-5459-1802  
URL: http://www.tmf-c.com