

科学的に成果 × 効率を上げる!

「営業戦略におけるデータ活用」の進め方

とき

2025年 10月 9日(木) 9:30~16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加

いただきたい方

●営業活動の成果と効率を同時に上げたい方

※特に、

- ①人材確保が難しい中、成約率や営業効率を今よりも上げないと、売上を維持・拡大できなくなると危機感をお持ちの方
- ②まだデータを活用した営業活動をしておらず、個人頼みの営業活動では今後売上の維持・拡大が難しいと考える方
- ③既にデータを活用した営業を実践しているが、期待した成果が上がっていない方

「労働人口の減少」と「ネット社会による顧客ニーズの多様化&複雑化」という2つのマイナス要因を乗り越えるには、「データを活用して科学的に成果×効率を上げる営業戦略」が欠かせない!

今多くの日本企業が売上の維持・拡大で、2つの問題に直面しています。1つ目の問題は「労働人口の減少」です。

皆様もご存じのように、今日本の労働人口は減少の一途にあり、一部の業界を除いて市場も縮小傾向にあります。そんな中、他社よりも営業活動を優位に進めていくためには「戦略的にデータを活用する力」が必要不可欠です。実際、労働人口の減少は「営業」という職種にも大きな影響を及ぼしており、転職が常識になって社員の入れ替わりが以前よりも激しくなる中、営業担当の早期戦力化や効果・効率を追求した人材育成が従来よりも強く求められています。

つまり、時間をかけて、経験1つ1つ積み重ねながら営業力をじっくりと磨き上げていく従来の育成方法では、時間が足りず、効率も上がらないのです。

そして、2つ目の問題は「顧客ニーズの多様化&複雑化」です。

インターネット・SNSの普及により短時間で商品・サービスの内容や質についての情報を収集したり比較できるようになったことで、売り手と買い手(顧客)との情報格差が小さくなり、買い手(顧客)は従来よりも多様で複雑なニーズを持つようになりました。このことより、売り手には従来よりも正確な情報ともう一歩踏み込んだ戦略が必要になっています。

このように、労働人口の減少とニーズの多様化&複雑化が同時に進行してしまうと、今までと同等かそれ以上の売上をあげるためには、従来よりも営業活動での効率と効果を上げることが必要不可欠になります。つまり、成果・効率を再現できる「戦略」と「科学(しくみ)」が求められるのです。

このような難しい環境下において活路になるのが「データを活用した営業戦略」です。一方で、従来の“足で稼ぐ”人海戦術や個人頼みのスキル・経験といったアナログ的な営業手法だけでは売上は確実に先細りしていきます。効果と効率を同時に上げなければ、自社の発展や生き残りが難しくなるのは必至です。

◆データを巧く活用すれば、未開拓だった新規顧客が開拓でき、開拓済みの顧客への深耕開拓が可能になる!

データを巧く戦略的に活用した営業戦略を行うメリットは2つあります。1つ目は「成約率の向上」です。

クリティカルにデータを分析して顧客の現状を正確に把握できれば、顧客を攻略する糸口が見出しやすくなり、従来の「勘・コツ」といった個人のスキル・経験だけに依存する必要がなく、経験が少ない営業担当でも成約率の高い営業活動が可能になります。

そして、2つ目は「営業活動の効率化」です。購入意欲の高い集団を割り出せることによって、成約できる確率が高いグループに狙いを定めて直接アプローチできます。つまり、データを巧く活用できれば、成果 × 効率を同時に実現できる大変コスパの良い営業活動が展開できるということです。しかも、科学的にアプローチすることができますので、一度組織に定着させることができれば高い再現性が見込めます。

そこで、本研修では、営業活動において効率と成果の向上を同時に実現したい方のために、

- 😊 未経験者・初心者でもデータを使いこなしてコスパ(成果 × 効率)の良い営業活動ができるようになる方法
- 😊 既にデータを活用して営業活動している人でも、今よりも巧くデータを活用することで科学的に(再現性高く)成果を上げられる実践的な方法
- 😊 「成約率の高い新規開拓」と「実現の可能性が高い深耕開拓」を同時に可能にする方法

を身につけます。

もし今、自社の営業部門において、

- 😞 営業担当の個々の能力(勘・コツ)に依存しており、個人間の営業成績にバラつきがある…
- 😞 営業ノウハウが属人化しており、成功体験と価値のある知識が共有されていない…
- 😞 ネット社会の到来によって顧客との情報格差が小さくなり、その影響が成約数&成約率の減少にも現れている…
- 😞 データを活用して営業活動をしているが、うまく使いこなせていないのか、さほど成果が上がっていない…
- 😞 成約できる可能性の高い見込客を集中的に新規開拓することで、効率と効果の高い営業活動を実現させたい…

このような課題をお持ちでしたら、今回「営業戦略におけるデータの活用法」を学んで取り入れる意義はこの上なく大きいと言えます。ぜひこの機会にご参加ください。

