

# IoT、ICTの活用による 営業手法の改革、生産性向上セミナー

---

XXXX年XX月XX日 (X)

中小企業診断士

高度情報処理技術者

渡辺 裕

## 【本日の内容】

- ・ 自己紹介
- ・ ICT環境の変化
- ・ 営業における生産性向上とは？
- ・ 生産性を上げるための、ICT製品・サービスの具体例・事例紹介
- ・ 【特別編】 新型コロナ禍で使える営業ツール
- ・ 実際の活用に向けて 5つのポイント
- ・ 【参考】 IT導入補助金

# 1. 営業担当者労働時間を有効に使う

**抜粋ページ**

## 営業担当者の労働時間を有効に使うには？

### 営業以外の時間の短縮化・有効化が必要

$$\text{営業の生産性} = \frac{\text{売上}}{\text{営業担当者労働時間}}$$

#### 営業以外の業務66%

- ・ 準備・企画・営業ミーティング 9%
- ・ 事務作業 9%
- ・ 見積・提案書の作成と承認の取得 9%
- ・ 見込み客の調査 9%
- ・ 顧客・営業データの手入力 8%
- ・ 社内会議・研修 8%
- ・ 見込みリード・商談の優先順位付け 7%
- ・ 休憩・移動 7%



#### 主な課題

- ・ 会議を減らす、短縮化できないか？
- ・ 紙、書類を減らせられないか？
- ・ 移動時間を有効に使えないか？

## 2. 売上を上げる

$$\text{売上} = \text{提案数} \times \text{受注率} \times \text{受注単価}$$

# CRMの活用イメージ

**抜粋ページ**

CRMには、「メール配信」「キャンペーン管理」「ソーシャルメディア連携」「顧客サポート」「顧客管理」「データ分析レポート」などの機能があり、顧客との良好な関係を作り、**ファン化**することを目指します。

