

あなたの会社は「営業のためのマーケティングの3つのステップ、①知る～準備 ②超える～計画 ③動く～行動 ができているかどうか」をチェックするリストです

1. 質問とチェック項目を読んで、自社に当てはめて採点をしてください
2. 採点欄に、チェック項目の内容が2つとも当てはまれば2点、どちらか1つなら1点、どちらも当てはまらない場合は0点をつけてください
3. 次に、「知る」「超える」「動く」のそれぞれを合計してください

	質問	チェックの判断基準	採点	合計
知る	お客様の情報や、市場、競合の情報を集める仕組みがある	<ul style="list-style-type: none"> <li>• お客様のお困りごとを営業がヒアリングをできている</li> <li>• 業界の情報やライバルの動きが社内で共有できている</li> </ul>		
	市場機会（チャンス）がある市場に製品やサービスを投入している	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社が当たっている、市場は攻めるに足る大きい市場である</li> <li>• または小さくても伸びる市場、儲けが出せる市場である</li> </ul>		
	ビジネスのコンセプトがはっきりしている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• どんな人に、自社の価値が提供できるのかがはっきりとしている</li> <li>• 事業コンセプトがお客様にもわかるように文章などになっている</li> </ul>		
超える	誰に：お客様像がはっきりとしている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• お客様から価値を感じてもらえている</li> <li>• ライバルがやっていないことができています</li> </ul>		
	何を：お客様に価値を提供できている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• お客様から価値を感じてもらえている</li> <li>• ライバルがやっていないことができています</li> </ul>		
	どうやって：お客様を獲得し、継続して買ってもらえる仕組みがある	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 一度以上買ってもらったお客様に定期的に連絡できている</li> <li>• お客様に知ってもらい、買ってもらい、また買ってもらう仕組みがある</li> </ul>		
動く	決めたことをすぐに実施できている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 画期的なアイデアが出る社内文化である</li> <li>• 初めての試みをやってみる雰囲気がある</li> </ul>		
	お客様の立場に立った仕組みになっている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 自社の都合ではなく、お客様の課題に寄りそっている</li> <li>• トークや広告の主語が「お客様は」になっている</li> </ul>		
	広告や営業の活動をしたら、効果を測定して次に生かしている	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 計画を立てるときに目標を数値で設定している</li> <li>• 結果を定期的にチェックして次に生かしている</li> </ul>		

採点結果に基づく「ひとことアドバイス」は次のページへ！

さて、採点の方はどうだったでしょうか？ それぞれの点数ごとのアドバイスを見て、次の一手を考えてください

1. 「知る～準備」のポイントは「全体像を描く」ことです！
  - ・○6～5点：常に変わるお客様ニーズや市場をアップデートしていきましょう
  - ・△4～3点：市場の動きやライバルの様子を把握する仕組みを作りましょう
  - ・?2点以下：分析の基本を把握することから始めましょう
2. 「超える～計画」のポイントはズバリ「お客様への価値提供」です！
  - ・○6～5点：お客様蔵と提供できる価値を常に見直していきましょう
  - ・△4～3点：正しいお客様にあたれているかももう一度確認してみましょう
  - ・?2点以下：ライバルと比べて勝てる売りものになっているかから始めましょう
3. 「動く～行動」のポイントは、ちゃんとPDCAサイクルを回すことです！
  - ・○6～5点：常にチーム全体が動いているかをチェックしていきましょう
  - ・△4～3点：分析、受注、顧客維持の仕組みができているかを確認しましょう
  - ・?2点以下：お客様にあなたの製品が知られているかからチェックしましょう

理央 周 (りおう めぐる、本名 児玉 洋典)

マーケティング アイズ株式会社 代表取締役、 関西学院大学 専門職大学院 経営戦略研究科 教授

インディアナ大学MBA取得後、アマゾン、マスターカードなどでマーケティングマネージャーを歴任後、起業。

営業にマーケティングを取り入れるリーダー研修と、法人営業の戦略構築コンサルティングを提供。

研修提供先は、パナソニックグループ、コスモ石油グループ、損保ジャパングループひまわり生命など多数。

2018年より「次世代リーダーを育てる」マーケティング・スクールLBTをリアルとオンラインで開校。

著書は、「なぜか売れるの公式」等国内外で計21冊。テレビ出演、新聞への寄稿も多数



売れる仕組みを  
学んでみたい

理央 周の無料メルマガ



売れる仕組みを  
動画で学ぶ

理央 周の動画サイト



売れる仕組みを  
対面で学ぶ

リーダーの塾：LBT



受講後のご質問・相談はこちらから  
初回は無料ですのでお気軽に：

【電話】 03-6876-2650

(平日 9:00-18:00)

【メール】 info@businessjin.com

(24時間受付)

【Fax】 03-3470-0180

【問い合わせフォーム～下をクリック】

<https://www.businessjin.com/contact/>

ご質問  
お問い合わせは  
こちらからどうぞ



\* 弊社情報は マーケティングアイズ で検索ください