

営業日報を活用してみよう 3

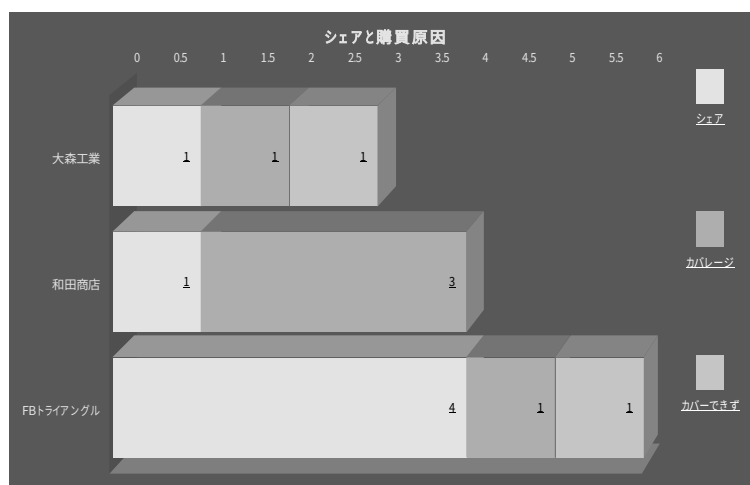
－ 競合状態把握も営業マンから －

【敵を知り己を知る】

1. 競合の販売力の強さはどのくらいか
2. なぜ買ってもらえたのか
3. 競合の強みと自社の強みはどんな点か

先の見えない時代、こんなことがいつも把握できているといいですね。

営業日報には解決のヒントがあります。たとえば Cuber を使ってビジュアル化してみると…
競合に対する販売力の強さは？（シェアとカバレッジ）



ドリルダウンをすると、「無競争で勝利」「競合して勝利」などと、勝ち方がわかります。これにより、勝率も把握できます。

営業マンが受注・失注の際にお客様に尋ねたことを入力するだけで、営業力を測定することができます。営業日報にフォームを付け加えるだけで、定常的に競合状態を把握できます。

そして、このグラフはこんなフォームから作りました。

シェアとカバレッジ（明細行付のCuber処理用サンプル）

プロジェクト案件名: Aマンション 管理番号:

プロスペクト(得意先)名: 大田開発
営業担当名: 高橋

予想(確定)契約額: ¥1,000,000

日付: 2002/08/27
条件:

シェアとカバレッジ

競争業者名	競合状態	シェアとカバレッジ	見積価格
FBトライアングル	競合勝利	1 シェア	¥1,000,000
大森工業	競合して敗退	1 カバレッジ	¥1,200,000
和田商店	競合して敗退	1 カバレッジ	¥900,000

買っていただいたわけは？（購買原因）



このグラフはこんなフォームから作りました。

購買原因・満足度・360度調査(明細行付のCuber処理用サンプル)

プロジェクト案件名: Aマシソン 管理番号: 競合勝利 - シェア
 被調査対象名: FBトライアングル の下記項目についての調査
 調査者(得意先)名: 大田開規
 調査記入担当者: 高橋
 CE又はCS: CS
 調査日付: 2002/09/01
 調査目的・条件:

購買理由・満足度の評価	調査段階	内容	評価
10Y満足	品質	品質	大変満足
10Y満足	価格	価格	やや満足
10Y満足	触知	触知	やや不満
10Y満足	性能	性能	大変不満
10Y満足	コス	コス	やや不満

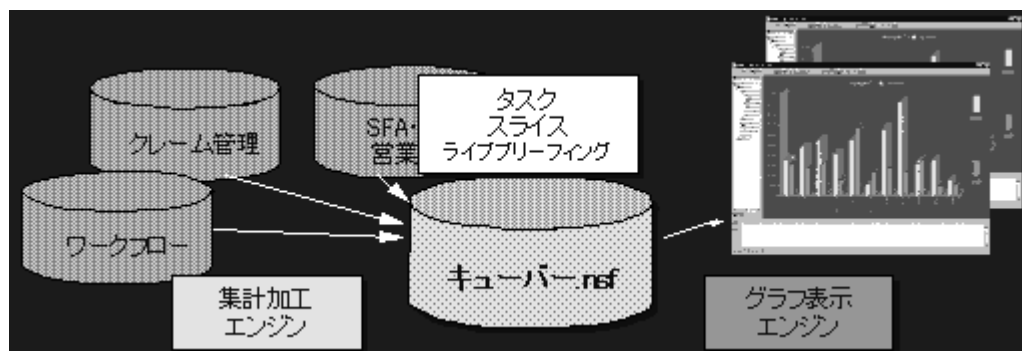
ビジュアル化することは、どうアクションを起こせばいいのかにつながってきますね。営業マンひとりひとりが考えて行動することを求められている現代に、必要な羅針盤、フィードバックです。

【なぜ今までできなかったの？】

- エクセルと毎月格闘していた
- 暗黙値として個人に埋もれていた
- 整理できる流れになっていなかった

【ノーツと Cuber ならすぐにスタート！】

定期的なグラフの更新もエージェントで自動化することができます。また、将来の目標管理や BSC



への利用にもステップアップすることができます。ノーツで無理なく入力、Cuber で整理共有。

FBトライアングル株式会社

<http://www.fbtriangle.co.jp>