

クラウド型SFA + 伴走コーチングで 営業の「あたりまえ」を変える 超可視化マネジメント

こんな行動パターンはありませんか？

- ・売上見込の報告数字が頻繁にブレる、受注日がズれる
- ・見込表に塩漬け案件がいつまでも残っていて、新規活動量が少ない
- ・「お客様に届く(刺さる)一言」を言えていない、わからない

月末や期末になって、「すみません」



こんなマネジメントのお悩みはありませんか？

- ・「アレやったか!、コレ終わったのか!?!」に多くの時間を使う
- ・数字への意識が低く、仕事の優先順位があいまい
- ・営業パーソンの育成が進まない、御用聞きから抜けだせない

アレやコレやも結局、目標未達



株式会社SFアール
<https://sf-r.co.jp/>

SFR
SALES FORCE BUSINESS REFORM

選ばれる3つのポイント

1. 実践経験者による伴走サービス

「行動に移せる可視化」をお客様と共に行い、営業の戦闘力を上げていきます。お客様自身が成功を継続できるよう根付かせるサービスです。



2. クラウドの使い方 (非定型業務への適用)

高機能システムを「導入すれば売上UP」は幻想。現実にはSFA導入の8割が失敗です。顧客向けの時間を創り出し、仕事の質を高める使い方をお伝えします。



3. 一過性で終わらない

可視化が営業パーソンの主観を変え、それに基づく実戦での行動が「成功体験」をあたりまえにします。



超可視化マネジメントとは

- 強い営業組織ではあたりまえの、曖昧をそのままにしないマネジメント。また、経験の浅いメンバーを戦力化する育成方法です。
- 主観的になりがちな営業のファクトを、「論理的によむ」ことからスタート。受注アプローチ、目標までのリアルな差額、優先順位への思考を促し、行動の具体性を追求する点が特徴です。

例えば、同じ「見積書提出」のプロセスであっても、

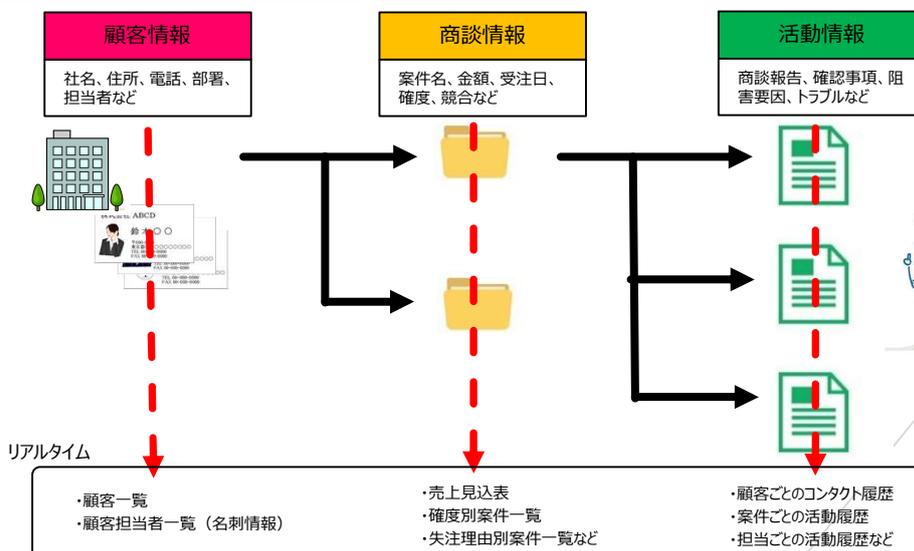
- お客様からの依頼「社内稟議の申請をしたいので、正式見積もられる？」なのか
 - 営業側からの申し出「見積だけでも一度見て下さい、出させてください」なのか
- によって全く異なる状況。ファクトの扱い方により、意識、次の一手、目標達成シミュレーションは変わります。

- ハイパフォーマーがやっている本質的な「営業の見える化」。



SFA（営業支援システム）とは

Sales Force Automationは、顧客、商談、活動の各情報を蓄積・管理し、営業業務をサポートするクラウドツールです。入力された各情報は関連付けて加工・保存され、売上見込、案件状況、活動履歴として活用されます。セールスフォース・ドットコムほか多くのベンダーからさまざまな機能のものが提供されています。



非定型業務の営業に対し「オートメーション」という言葉は誤解されることがあります。

ご提供するサービス

1.可視化フォーマット的设计・実装

商材やビジネススタイルにあわせて管理職、リーダークラスと擦り合わせを行い、より実践に即したフォーマットにします。
(エクセルでのスタートも可能)

売上見込表

案件ランク	項目	2021年04月	2021年05月	2021年06月	合計
予算		4,500,000	5,000,000	5,000,000	14,500,000
O: 受注済	金額	4,650,000	1,800,000	900,000	7,350,000
	差額	+150,000	-3,200,000	-4,100,000	-7,150,000
A: 当確	金額	0	1,552,000	900,000	2,452,000
	差額	+150,000	-1,648,000	-3,200,000	-4,698,000
B: 担当OK-	金額	0	1,000,000	650,000	1,650,000
	差額	+150,000	-648,000	-2,550,000	-3,048,000
C: 案件化	金額	0	770,000	500,000	1,270,000
	差額	+150,000	+122,000	-2,050,000	-1,778,000
D: ネットレベル	金額	0	300,000	250,000	550,000
	差額	+150,000	+422,000	-1,800,000	-1,228,000
合計	金額	4,650,000	5,422,000	3,200,000	13,272,000
	差額	+150,000	+422,000	-1,800,000	-1,228,000



2.モノサシの共通化

メンバーごとに認識（確度、時期、金額、具体性）のバラツキが出ないように、基準あわせの説明会を行います。また、クラウド操作、入力方法、作文方法をご説明します。

可視化させる内容

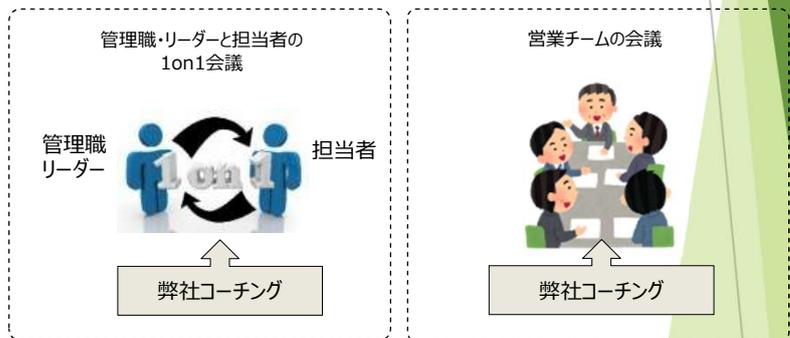
- ・商談確度、時期、金額の客観予測
- ・受注への阻害要因、訴求点、個別要望
- ・目標数字までのリアルな差額、達成シミュレーション
- ・次の一手、優先順位など



3.定着化コーチング（オンライン対応可）

お客様の会議（1on1、営業会議など）に伴走し、ファクトの引き出し方、可視化、実行動のPDCA定着をご支援します。

- ・頻繁な数字更新、可視化の精度アップ
- ・行動の具体性と計画のつめ
- ・まず考えさせ、問いかけによる修正
- ・社内リソースの活用
- ・ロールプレイング、勇気づけなど



*1on1会議とは、管理職と担当者が見込案件や売上予測を共有し、次の行動の具体化と優先順位をすり合わせる作戦会議です。通称「よみ会」

4.クラウド型SFAのご提供

初めて営業支援システム（SFA）を導入する企業に最適なITツール「エクレア」

- ・初期設定、プロトタイプ制作から実戦配備までお手伝いします。
- ・インターネット接続のみで、外出先でもテレワークでも利用できます。
- ・既にお使いのSFA/CRMがある場合でも対応可能。
- ・エクセルでのスタートも可能。



株式会社エクレアラボ <https://ecrea.co.jp/>

お客様ごとにオーダーメイド

◎営業スタイル、慣習・課題、キャリア、ITリテラシーなど組織の状況や希望をご相談の上、ご提案させていただきます。

◎管理職1人、メンバー3人を対象にしたスモールスタートの例

- ①管理職ふくめでの現状確認、フォーマット設計、SFA導入・設定 ……2週間～1か月
- ②認識の共通化（共通モ/サシ）、SFA操作の研修・説明会を開催 ……2～3時間
- ③1on1会議における定着化支援 ……約40分/回、メンバー各3回/月、月間延べ9回

実施項目\月	1か月目	2か月目	3か月目	……
①				
②				
③				
月次レポート				

会社概要

社名	株式会社SFアール
設立	2021年3月
業務内容	伴走型の営業コンサルティング、クラウドSFA販売 ・可視化による営業パーソンの行動変容、育成 ・SFAプロトタイプ制作から実戦活用まで一連請負
本社	〒173-0037 東京都板橋区小茂根3-9-8-610
電話番号	03-4400-1342
代表者	福士 準一
プロフィール	<p>1991年、明治大学卒業後、株式会社リクルートに新卒入社。ロータス株式会社（現日本IBM）他国内外IT企業で20年以上の営業、マネジメントを経験。ソフト、ハード、業務SI、サービスの拡販にあたる。（営業支援システム、ナレッジマネジメント、Notes、定型事務ワークフロー、OCRシステムなど） ◆関西本社の上場メーカーにおいて、東京営業所長として首都圏開拓・立ちあげ後、独立起業。</p> <p>◆システム導入で高い効果をあげるお客様がいらっしゃいます。期待した効果をあげられないお客様もいらっしゃいます。また、私自身の所属組織でも差があると感じてきました。この違いを追求していくと、業績のいい人や強い組織に共通するマネジメント（システムの上流にあるもの）に突き当たりました。培った経験をもとに、「営業」という非定型業務の最適マネジメントとクラウド活用をご提案致します。</p>



✉ お問い合わせフォーム : <https://sf-r.co.jp/contact/>

☎ お問い合わせ電話番号 : 03-4400-1342 (受付時間 : 平日 9時～17時30分)

ご質問・お打合せはオンラインで
zoom 利用で**全国**どこでも対応可能！

*ご発注前含めNDA（秘密保持契約書）締結してのご相談が可能です。