

営業予測戦略

テンプレート

目的:

営業結果を予測し、計画を立てる

アクション項目:

- 営業データ分析(過去のデータを基に予測モデルを作成):
 - データ収集方法:
 - 予測に使用する指標:
- CRMツール活用(営業進捗を管理するツールの使用方法を入力):
 - 使用するCRMツール:
 - 進捗管理基準:
- 売上予測(売上を予測する方法を入力):
 - 予測方法(過去データ、成約率等):
 - 予測に基づく目標設定:
- 営業パイプライン分析(パイプラインにおける商談の進捗を確認):
 - 分析方法(商談ステージごとの売上予測等):
- 四半期別計画(四半期ごとの売上目標を設定):
 - 目標設定方法:
 - 進捗確認のタイミング:

例

目的:

営業結果を予測し、計画を立てる

アクション項目:

- 営業データ分析:
 - データ収集方法: Salesforceから過去の営業データを抽出し、商談の進捗を確認
 - 予測に使用する指標: 商談数、成約率、リードの進行速度
- CRMツール活用:
 - 使用するCRMツール: HubSpot、Salesforce
 - 進捗管理基準: 商談ステージ、顧客の反応速度

- 売上予測:

- ・予測方法:過去のデータに基づき、月次の成約数と成約率を掛け合わせて予測
- ・予測に基づく目標設定:月間売上目標1,000万円

- 営業パイプライン分析:

- ・分析方法:パイプラインごとの進捗(リード→商談→クローズ)をモニタリングし、各ステージでの商談数を確認

- 四半期別計画:

- ・目標設定方法:年間売上目標に基づいて、四半期ごとの目標を設定
- ・進捗確認のタイミング:四半期ごとに営業結果を確認し、目標達成度を測る