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