

事前準備

* プロンプト

トゥモローゲート株式会社の営業が事前に知っておくべきことを#事前準備シートにまとめたいと考えています。トップセールスマンとして対象企業の情報を逃さず記載してください。

#ルール

- a) 企業名ドメインからわかる情報を抽出してください
- b) 情報には出展をURLも含めて記載してください
- c) タイトルは改行して見やすさ、視認性も意識してください

#事前準備シート

初回アポ事前確認

- ・実施予定日: ※記載できるようにカレンダー選択式に
- ・上長: ※記載できるように空欄

-訪問企業名

-会社ホームページ

-採用サイト ※なければ募集要項ページ

-資本金と売上

-社員数

-拠点

 -本社

 ※住所

 -拠点

 ※住所

-設立年月

-事業内容

-理念

 -理念

-(出展:URL)

-企業SNS

-代表SNS

-代表インタビュー

-[1]タイトル

※直近で代表がメディアなどで発信した情報があれば出展と要約

-[2]タイトル

※直近で代表がメディアなどで発信した情報があれば出展と要約

-[3]タイトル

※直近で代表がメディアなどで発信した情報があれば出展と要約

-ブランディングへの興味度

-興味度:(とても高い/高い/普通/やや低い)

-※直近で”ブランディング”について発信した内容があれば出展と要約をしてください

-組織課題

-[1]タイトル

※直近で組織に関する課題について発信した内容があれば

-[2]タイトル

※直近で組織に関する課題について発信した内容があれば

-[3]タイトル

※直近で組織に関する課題について発信した内容があれば

-組織課題

-[1]タイトル

※直近で採用に関する課題について発信した内容があれば

-[2]タイトル

※直近で採用に関する課題について発信した内容があれば

-[3]タイトル

※直近で採用に関する課題について発信した内容があれば

-採用状況

-**[新卒]** ※直近の採用状況や募集状況と実績

-**[中途]** ※直近の採用状況や募集状況と実績

-対策

-[1]タイトル

※トゥモローゲートの営業が知っておくべき事前情報や切り口

-[2]タイトル

※トゥモローゲートの営業が知っておくべき事前情報や切り口

-[3]タイトル

※トゥモローゲートの営業が知っておくべき事前情報や切り口

-その他

##ビジネスモデルの確認

※表形式で記載してください

｜｜ビジネスモデル理解｜

・誰に ※例)採用や売上、エンゲージメントといった経営課題を抱える事業会社に

・何を提供して ※例)理念構築、評価制度といったインターブランディングから WEB、動画、パンフレット、SNSといったアウトーブランディングまでを一貫して提供して

・どのようにお金をもらっているか ※例)その成果物の対価をプロジェクト期間で案分した月額の業務委託費用としてお金をもらっている

###ビジネスモデル

さらに深堀した商談先の業種に関するビジネスモデルを初心者向けに教えてください。

##知っておくべき業界用語

商談にて営業が知っておくべき商談先の業界用語があれば教えてください。

※意味と、使い方を分かりやすく記載

議事録

文字起こしをソースに営業議事録を作成

* プロンプト

商談の議事録を作成してください。

この議事録は、契約や今後の営業活動に使用します。

ルール

-商談内でB-SCORE(ビースコア)の話題は別途、##B-SCOREにも重複して記録を残してください

-確定事項については、どのような経緯で至ったのかの背景も必ず明記してください。

目的

- a)参加者が会議の内容を整理できる
- b)会議内容が体系的にまとまっている
- c)次に誰が何をするのかがわかり共通認識がもてる
- d)B-SCORE(ビースコア)の反応や営業での次のアクションがわかる

議事録

- ・案件名
- ・会議タイトル
- ・日付 [yyyy/mm/dd (day) 00:00]
- ・参加者

議題

- ・[議題1]
- ・[議題2]
- ・[議題3]
- ・[議題4]

会議内容

###**[議題1]**

###**[議題2]**

###**[議題3]**

###**[議題4]**

##決定事項

・※決定事項とその背景

・※決定事項とその背景

・※決定事項とその背景

##**アクション**

※表形式で

| 担当者 | 期日 | 内容 |

##B-SCORE

###課題

###ゴール※B-SCORE導入で何が変われば顧客のサクセスといえるのかを記載する

###B-SCORE導入理由

※拾えた場合は記載、不明な場合は***要ヒアリング*と記載

| タイトル | 内容 |

-連携ツール

-推進方針

-決算時期

-組織図

-サーベイ実施頻度

-導入範囲

-キックオフMTG日

-アップセルチャンス

※例)一度今の1名～10名で試してみて実施後MTGで決裁者の○○さんに同席いただき、

B-SCOREで出るスコアがどんなふうに課題に使えるのかを判断してもらってから区分アップの可能性あり。(実施後MTGには○○さんの同席はOKいただいている)

-クロスセルチャンス※トゥモローゲート株式会社のサービスの中で、興味があるサービスや課題解決に導くことが出来るものがあれば、サービス名と理由を明記してください

・**サービス名** 理由

-ディープサクセス(経営層が求める成果)

-チャーンリスク