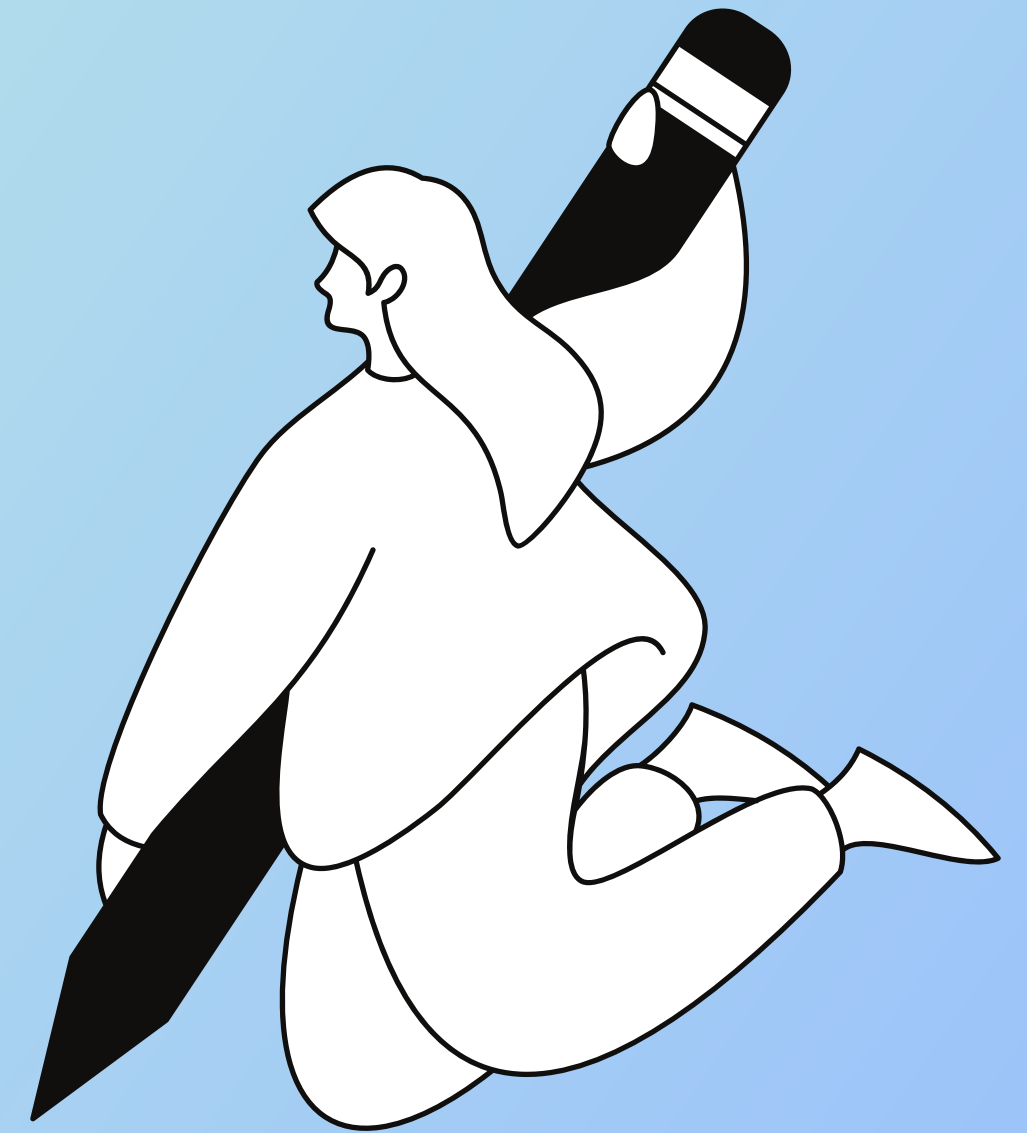


営業コンサルティング
提案資料



株式会社ACWEB

- 01. コンサルタント紹介**
- 02. 事業について**
- 03. 各社が抱える営業課題**
- 04. ACWEBの営業コンサルティング**
- 05. ACWEBのマインドと実績**



01. コンサルタント紹介



株式会社ACWEB
事業統括部長 宇田翔平

早稲田大学政治経済学部を卒業後、セガサミーホールディングスに新卒入社。エンタメ機器販売にてトップセールスを記録し、さらなる挑戦のため退社を決意。その後、株式会社ACWEBに立ち上げ期からジョイン。2年目で年間売上3億円超を達成し、事業統括部長として就任。現在はオンサイトソリューション事業の統括としてのみならず、営業メンバーやリーダーの育成や教育、営業メンバーの採用活動まで多岐に渡って活躍中。

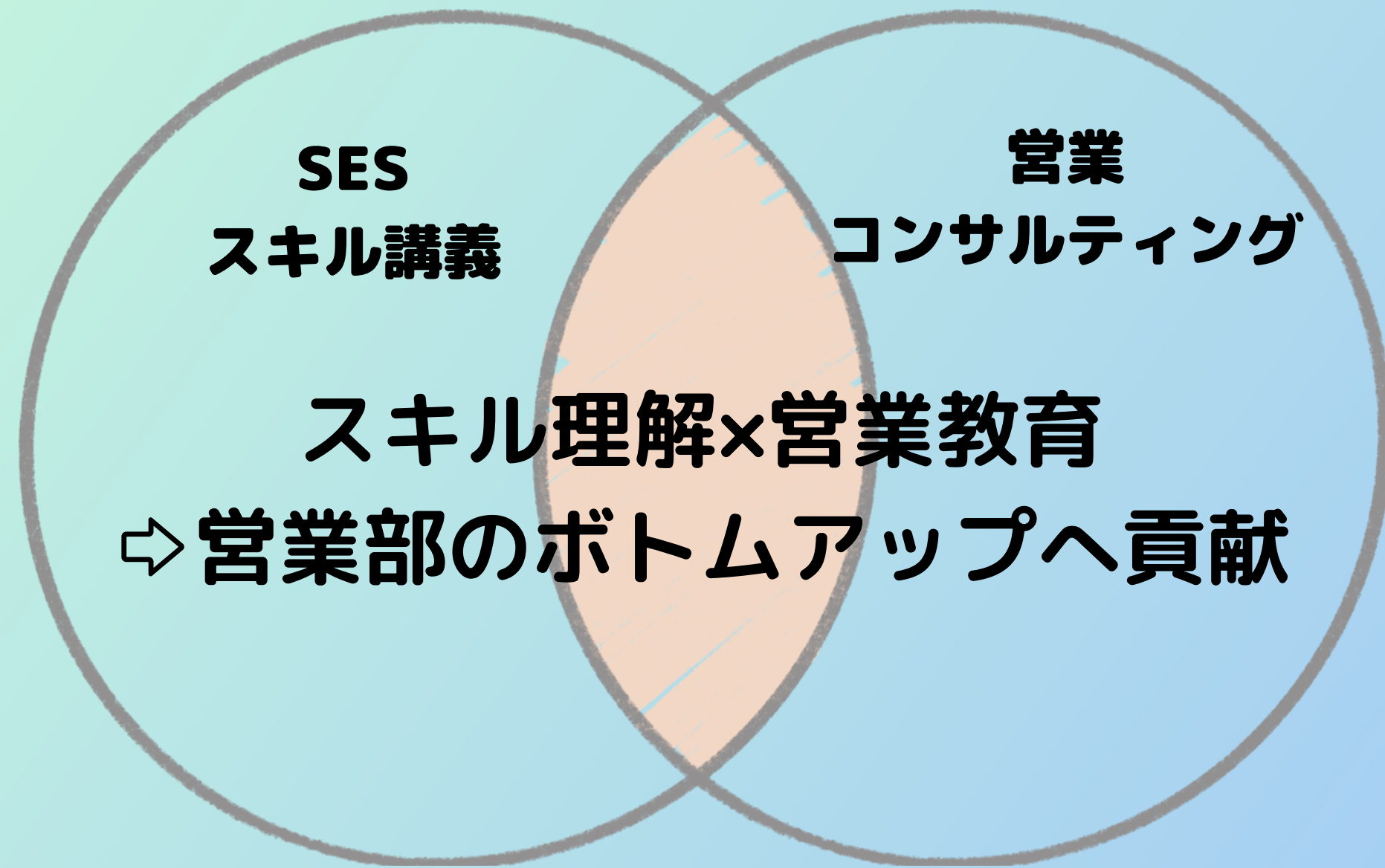
エージェントコンサルティング事業

SESスキル講義を通じて「営業で使えるIT知識」を協業他社様へ展開しております。

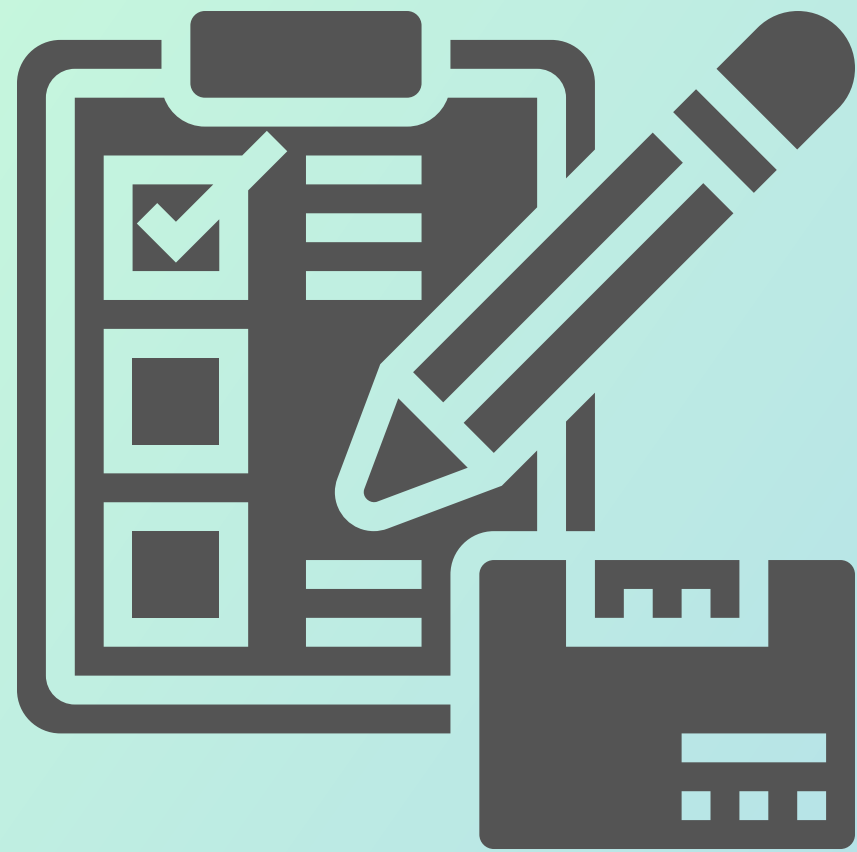
営業コンサルティングでは、新人～2,3年目の営業マンを対象に

「人材/案件に対してのアプローチ手法」をはじめとして

具体的な考え方/動き方のアドバイスや教育を実施いたします。



03. 各社が抱える営業課題



決まらない人材をどうしたら決められるかわからない…

決めにくい案件へのアプローチ手法がわからない…

オファーが出てるのに人材をグリップできない…

部下に何から教育したいのか分からない…

※H社アンケートより一部抜粋

Case Study. 「決まらない人材」の決め方

単価感は適切か？

⇒市場感や報酬と自社利益のバランスの理解

スキルシートは見やすいか？

⇒クライアントのCheckpoint、職種毎の望ましい形式の把握

案件がないと言って放置していないか？

⇒BPの特徴を理解できておらず、適切なBPへ人材展開ができていない
メールで検索しただけで諦めている

本人希望に交渉できる箇所は無いのか？

⇒職種によってはリモートが難しいものがあることを把握せず、
本人希望だけ聞いてフルリモートを条件としてしまっている

課題を1つ取り上げるだけでも
これだけのチェック項目が出てき
ます。

メンバークラスのほとんどが、
この1つのアクションさえもせず
に諦めてしまうor1アクションし
てNG→諦める、となってしまうこ
とが多く見受けられます。

「自ら考え行動する」組織へ

営業が抱える課題へのアプローチ

「集まりづらい」案件

- ◎ 「集りやすい案件概要」の書き方をレクチャー
- ◎ 「条件緩和交渉」のポイント指導
- ◎ 「クライアントに好かれる」面談同席レクチャー

「決めにくい」人材

- ◎ 「決まるサマリー」の書き方をレクチャー
- ◎ 「決まるスキルシート」のポイント指導
- ◎ 「決めやすい条件」にするための交渉術レクチャー

人材グリップができない

- ◎ 「グリップ前の下準備」の仕方をレクチャー
- ◎ 「交渉」のポイント指導
- ◎ 「御用聞きにならない」ためのBP関係構築手法

営業メンバーの課題をOJT形式で併走しながら解決していくことで「手法を体得」を目指します。

手法や考え方を会得するだけで、言い訳をスタート地点としていたものが、次のアクションを策定できるよう促します。

各社で教育者となるポジションの方々だけでなく、メンバー層から変えていくことによって組織のボトムアップを図ります。

「自ら考え行動する」組織へ向けた ロードマップ

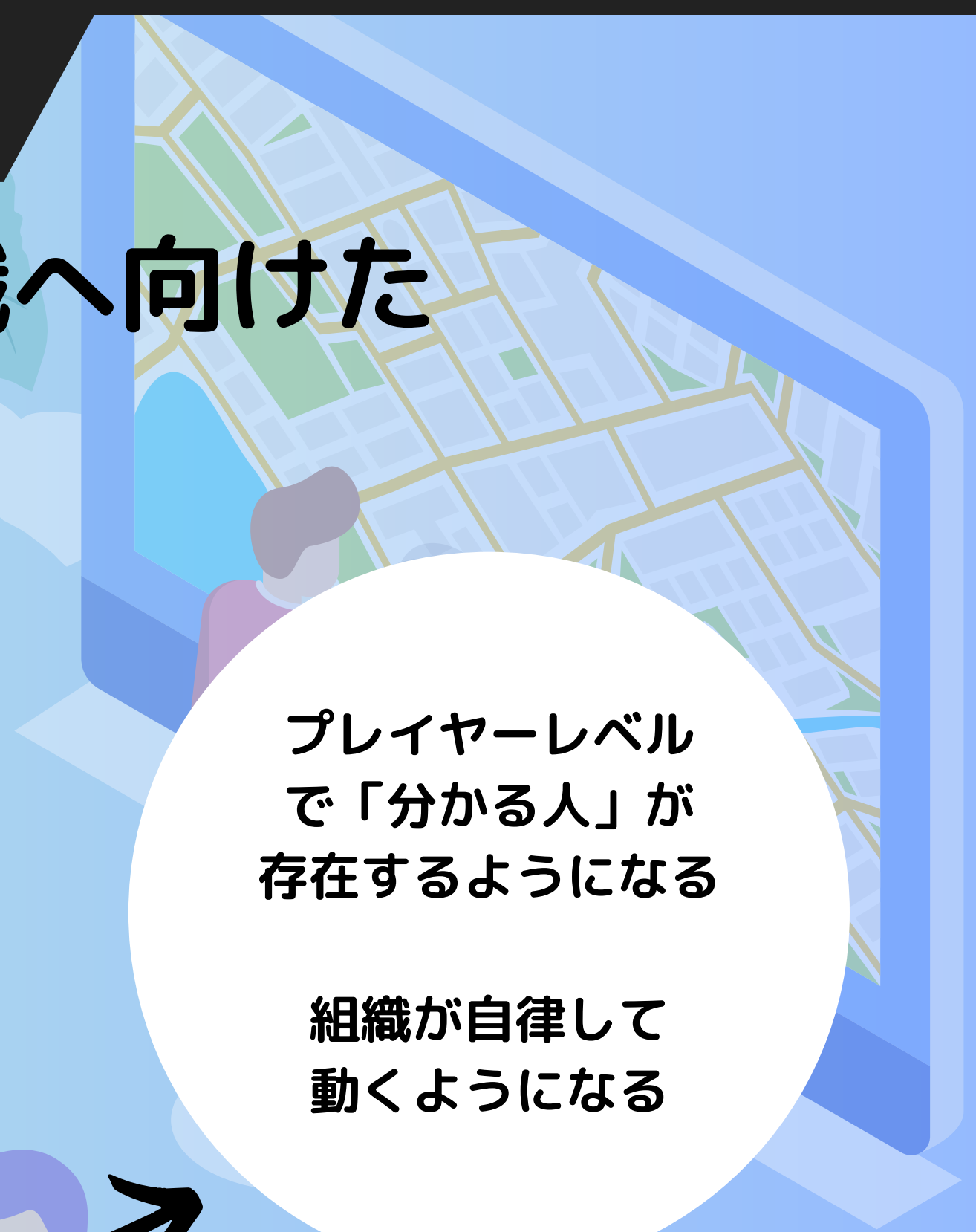
メンバーの悩みを解決に
導くことのできる人材の
不足

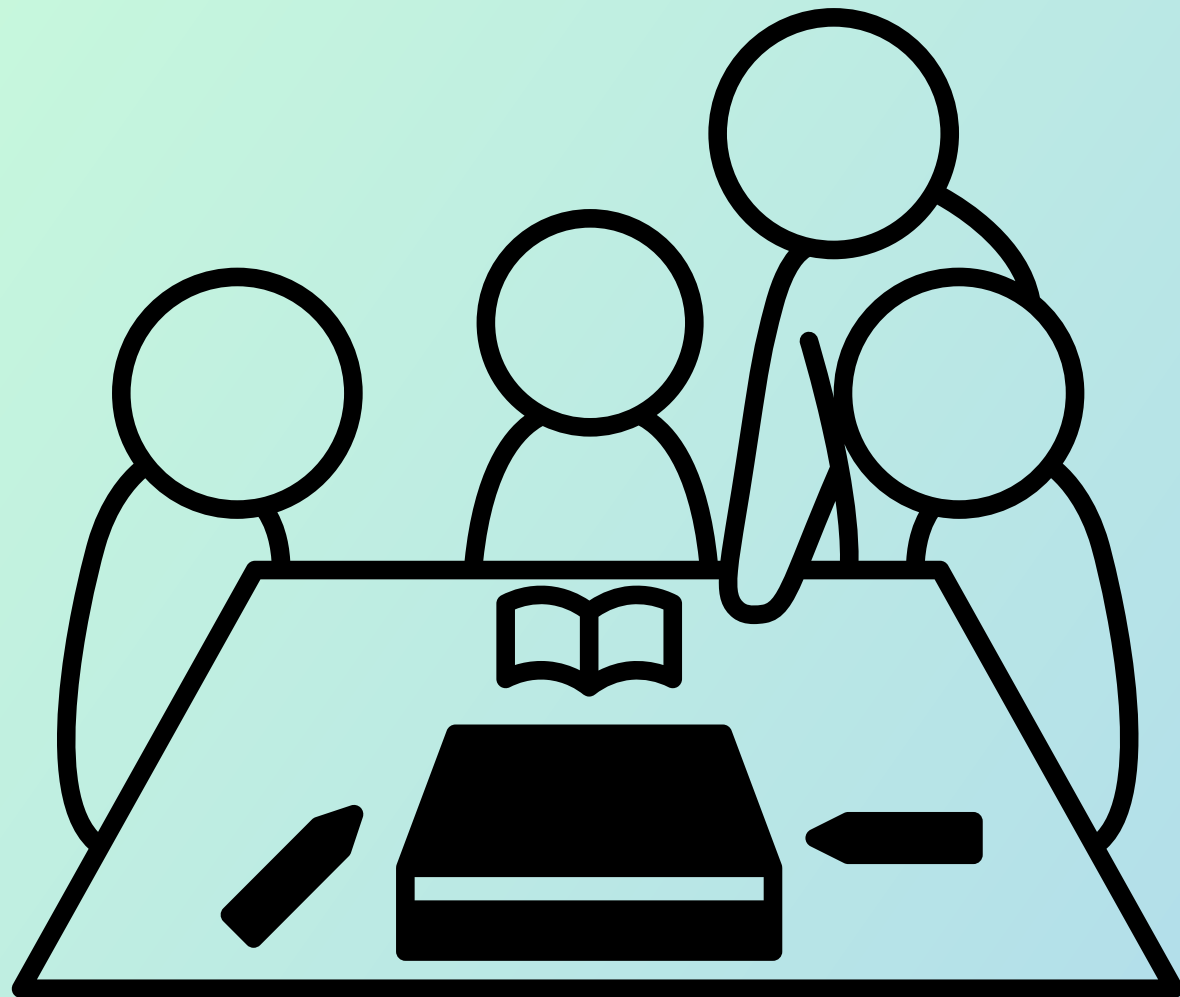
いわゆる「分かる人」が
存在しない

ACWEB営業
コンサルティング

プレイヤーレベル
で「分かる人」が
存在するようになる

組織が自律して
動くようになる





ACWEBでは「知見/経験」の共有を積極的に実施することで、「分かる人」の増加を意図的に発生させております。

リーダー/マネージャークラスが「自分だけ」にならず、惜しみなく手法を伝播させることで組織の自律化を実現させてきました。

【営業決定数】

合計：57件

集計期間：2023/3~5(3ヶ月合計)

営業人数：5名

リーダー(2年経験):10件

プレイヤー(1年経験)3名:37件

登録面談兼プレイヤー1名:10件

【フリーランス】

決定件数：28件

集計期間：2023/3~5(3ヶ月合計)

フリーランス登録面談数：70件

新規営業人数：29件

(登録→営業41%)

スライド営業数：79件



株式会社ACWEB



〒141-0031
東京都品川区西五反田8-8-15
カーニープレイス五反田4F



木村：080-4330-1582



k.kimura@acweb.co.jp