

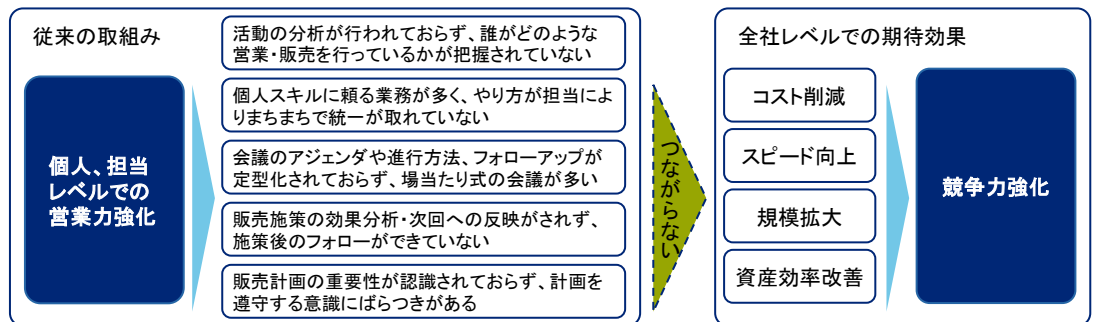
## 営業改革ソリューション

### ービジネス変革による競争力強化に向けてー

従来より日本の製造業は高い技術と生産能力に比してマネジメント力不足が弱点とされてきました。その後、SCM改革をはじめとした取組みにより、リードタイム短縮/在庫削減といった供給側のマネジメント力をある程度強化してきた一方で、需要側である営業・販売に切り込んだ施策が打てていないのが現状です。デロイトトーマツ コンサルティングでは、営業を「企業の最前線において全社の力を結集した集大成を実現する場」ととらえ、営業改革ソリューションを通してビジネス全体の改革を支援し、クライアントの競争力強化に貢献します。

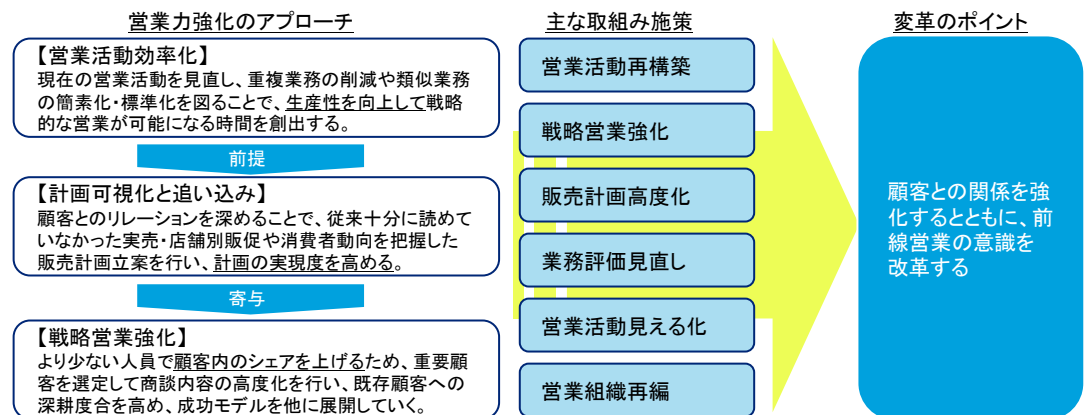
#### 従来の取組み

多くの企業では、未だに前線での営業活動を担当者の個人スキルに頼る傾向が強く、業務のやり方が担当者によりまちまちで統一がとれていません。このため、営業力の強化も個人又は担当レベルでの取組みにとどまり、全社レベルでみると「担当、部署、部門間で成功モデルの横展開ができない」、「場当たり式で無駄が多く生産性が上がらない」、「リソースを重点配置できていない」といった状態から脱却できていません。グローバル市場で他社との競争で差別化するためには個人の営業力強化のみならず、全社レベルでの「売るための仕組み」の構築が必要であるにもかかわらず、全社レベルでの取組みにまで引き上げられていないのが現状です。



#### デロイトトーマツ コンサルティングが考える営業改革

企業の競争力強化に向け、全社レベルのビジネス変革として営業改革を実行し、「顧客との関係強化」・「前線営業の意識改革」を図ります。場当たり式ではなく、社内の関連リソースを有効活用し、狙いを定めて営業を進めるための仕組み、及び、目標を確実に達成するための「売り切る」仕組みの両方を構築することが重要になります。また、限られた営業リソースを戦略営業、売上目標達成のための業務に集中できるよう、売上維持・拡大に寄与しない非付加価値業務を徹底的に効率化しておくことも重要になります。



# 企画型営業活動への変革と 販売計画達成に向けた確実な追い込みの実現

## コンサルティングサービス 内容

デロイト トーマツ コンサルティングの営業改革ソリューションでは、これまで明確化できなかった課題を解決し、売上向上に直結する営業改革の実現をサポートします。主な施策は以下の通りです。

### 営業モデルに基づくボトルネック分析

現状プロセスで既に問題になっているものを課題、ボトルネックとして抽出するだけでなく、営業モデル(フレームワーク)を仮説ベースで設定し、それに基づいて現状の営業活動を検証することにより客観的な視点から課題を抽出します。

### アクティビティ分析による必須業務の定義

営業に関わる各担当者が売上向上に貢献する業務(本来の営業活動)により多くの工数を配分をできるよう、現状の業務別工数を明確にするとともに、前述のボトルネック分析の結果と合わせてTo-Beの活動工数配分を設定します。

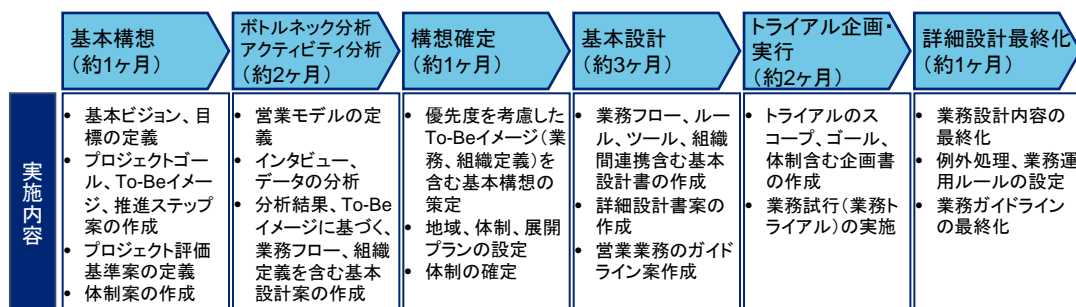
### ゼロベースでの取組み施策の設定(組織・評価制度)

新業務、ルール設計にあたっては、売上向上という改革の真の目的を見据え、既存の枠組みにとらわれず組織、評価の変革を提案します。またプロセスを「時間軸」で管理し、Long/Mid/Shortの各々の期間でのタスクを明確化することにより目標への追い込みを確実に実行する施策を設定します。

### トライアルによる早期の効果確認と定着化チェック

現場を巻き込みながらトライアルを早期に推進することで、成果を積み重ねながら、現場で納得感のある業務を構築・浸透させます。

当社の営業改革ソリューションの推進ステップの一例は以下になります。



## デロイト トーマツ コンサルティング株式会社

### SCMソリューション

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル Tel 03-5220-8600 Fax 03-5220-8601

E-mail DTC OPS\_SCM@tohatsu.co.jp

www.tohatsu.com/dtc

デロイト トーマツ コンサルティング(DTC)は国際的なビジネスプロフェッショナルのネットワークであるデロイト トウシュ トーマツ リミテッドのメンバーで、有限責任監査法人トーマツのグループ会社です。DTCはDeloitteの一員として日本におけるコンサルティングサービスを担い、Deloitteがグループで有する監査・税務・コンサルティング・ファイナンシャル アドバイザリーの総合力と国際力を活かし、日本国内のみならず海外においても、企業経営におけるあらゆる組織・機能に対応したサービスとあらゆる業界に対応したサービスで、戦略立案からその導入・実現に至るまでを一貫して支援する、マネジメントコンサルティングファームです。900人規模のコンサルタントが、国内では東京・名古屋・大阪・広島・福岡を拠点に活動し、海外ではDeloitteの各国現地事務所と連携して、世界中のリージョン、エリアに最適なサービスを提供できる体制を有しています。

Deloitte(デロイト)は監査、税務、コンサルティングおよびファイナンシャル アドバイザリーサービスをさまざまな業種の上場・非上場クライアントに提供しています。全世界150カ国を超えるメンバーファームのネットワークで、ワールドクラスの品質と地域に対する深い専門知識により、いかなる場所でもクライアントの発展を支援しています。デロイトの約170,000人におよぶ人材は“standard of excellence”となることを目指しています。

Deloitte(デロイト)とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)およびそのネットワーク組織を構成するメンバーファームのひとつあるいは複数指します。デロイト トウシュ トーマツ リミテッドおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。その法的な構成についての詳細はwww.tohatsu.com/deloitte/をご覧ください。