

営業基本情報シート



一般社団法人

営業ひと研究所

No

—

| | | | | |
|-----|-----|----|----|-------|
| 会社名 | 案件名 | 部署 | 氏名 | 情報作成日 |
|-----|-----|----|----|-------|

| | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 業界・業種 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引実績（有無） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業経過状況（初訪問年月日） |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 会社概要 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 販売品目 & 取引金額 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業展開の切り口（有無） |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営状況（優・良・可・不可） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 窓口担当者 & キーマン（役職） | <ul style="list-style-type: none"> ・ 受注確率（ ） <p>A: 70%以上 B: 40%~60% C: 30%以下</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 現状・課題 | <p>Insight 顧客の購買理由</p>  | <ul style="list-style-type: none"> ・ 予算化状況 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 窓口担当者の想い & あるべき姿 達成目標：数値・行動・金額・納期など | <ul style="list-style-type: none"> ・ 社内事情の悩み & 提案要望について | <ul style="list-style-type: none"> ・ 市場動向 & 競合他社の動き |
| <ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな活動に取り組みたいこと | | |