

Activation(クロスセリングポテンシャル診断)コンサルティング ～ 潜在的ビジネスチャンスに見える化～



金融危機の今だからこそ、確実に売上を積み上げることが求められています。需要が停滞し、これまでと同じやり方では今期の売上げ目標達成の道筋を描くことが難しくなっている今、過去に築いてきた顧客リレーションを「会社の現有資産」と捉え、活用することが不可欠です。本サービスでは、各部門で築いてきた顧客リレーションを元に、好況下で市場が拡大しているときには積極的に取りに行かなかったクロスセリングのポテンシャルを抽出します。

【こんなことでお悩みではありませんか】

- 金融危機の今こそ、確実に売上向上を図りたいと考えているが、今期の売上げ目標と、現時点の予測値の間のギャップを埋める手段が思いついていない。
- 「顧客情報の共有」の重要性は認識しているものの、ターゲットとする顧客部門が異なるのでどこまで価値があるかわからないし、部門間の壁を突破することが面倒であり、二の足を踏んでしまう。

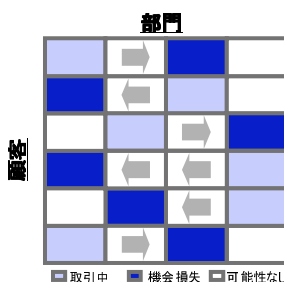
クロスセリングポテンシャルの抽出: Activationコンサルティング

■ クロスセリングポテンシャルの抽出とは

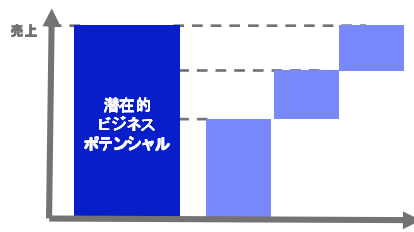
今までに築いてきた顧客と自社のリレーションを「会社の現有資産」と捉え、各部門の人脈を全社で活用することにより、今まで見えていなかったビジネスポテンシャルに見える化する考え方です。

見える化した潜在的ビジネスチャンスは売上に換算し、売上目標と効果発生時期を確認した上で、実行プランを立案します。

また、IBM自身が実行しているリレーションシップマネジメントの手法により、顧客との人脈を拡大し、クロスセリング計画を実行へ移すためのご支援をいたします。



顧客×部門に見える化



今期中の売上増大に寄与

■ コンサルティングのメリット

- ・短期間(2週間)で、潜在的ビジネスオポチュニティに見える化し、金額換算することができます。
- ・ビジネスを妨げる不安要素については、“阻害要因診断プログラム”により課題を発見し、障害を取り除きます。
- ・ビジネス目標達成のために管理すべき先行指標が設定でき、対応策と目標達成までの道筋を可視化できます。
- ・部門間の特性の違いにより、現存の顧客リレーションでは「会うべき人」に会えない場合、リレーションシップマネジメントにより新しいパスを構築することができます。

■ コンサルティングのステップ

潜在的ビジネスポテンシャルの見える化

- ✓ 部門を横断したクロスセリングポテンシャルの金額換算
- ✓ 阻害要因診断
- ✓ クロスカンパニー活動活性化
- ✓ 先行指標設定

クロスセリングの計画立案

- ※パイロット数社
 - ✓ ターゲット企業分析
 - ✓ アカウントプラン作成
 - ✓ リレーション構築計画作成
- *IBMが自ら実践しているARM手法を活用します

営業プロセスを通じたコーチング

- ※パイロット部門
 - ✓ プロセス標準化
 - ✓ ベストプラクティスを活用した営業活動のためのコーチング
- *IBMが自ら実践しているパイプラインマネジメント手法を活用します