

# 営業計画の立て方

ジャイロ総合コンサルティング





## 2 マーケティング基盤分析シート

対象商品名 A \_\_\_\_\_

No	分析項目	課題	判定 ( × )
1	対象商品の販売先構成		
2	対象商品の販売先の数		
	■		
	■		
	■		
	■		
	■		
8	対象商品の潜在顧客の把握		
9	顧客開拓手段の明確化		

対象商品名 B \_\_\_\_\_

No	分析項目	課題	判定 ( × )
1	対象商品の販売先構成		
2	対象商品の販売先の数		
	■		
	■		
	■		
	■		
	■		
	■		
9	顧客開拓手段の明確化		

対象商品名 C \_\_\_\_\_

No	分析項目	課題	判定 ( × )
1	対象商品の販売先構成		
2	対象商品の販売先の数		
	■		
	■		
	■		
	■		
	■		
8	対象商品の潜在顧客の把握		
9	顧客開拓手段の明確化		

### 3 営業基本計画書

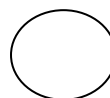
営業方針							
営業活動方針	1. 2. 3.						
営業活動フロー							
営業目標			1ヵ月後	3ヵ月後	6ヵ月後	1年後	
	既存分	受注増額（額・％）					
		訪問回数					
		クレーム数					
		納期厳守率					
		紹介社数					
	新規分	新規顧客候補数					
		アタック顧客数					
		アポ獲得数					
		受注獲得数					
新規受注金額							



# 5 営業日報

日時 \_\_\_\_\_ 氏名 \_\_\_\_\_

確認印



業務分類	業務名称	概算所要時間	備考
営業準備			
■			
■			
■			
合計			

成果	訪問件数		詳細	
	面談件数			
	発掘件数			
	見積り・提案件数			
	成約件数			

依頼事項 特記事項	
--------------	--

上長 コメント	
------------	--