

# BtoB向けの営業戦略の立て方

「営業が闇雲で戦略がない」「手当たり次第の営業になっている」「属人的な営業で安定感がない」そんな営業課題を解決するために、どうやって営業戦略を立案すれば良いか？をご紹介します。資料。営業戦略を俯瞰するサンプルシートもついてます。「営業戦略のサンプルシート」は、KGI/KPIの設定（効果分析の指標の設定）などもよくわかります！このサンプルシートを使って、御社の営業戦略を考えてみるのも1つの方法です。

## 背景・ストーリー

弊社があるお客様と飲み会をしていた時の話です。「戦略っていつもどうやって考えているんですか？」と聞かれたので、「作戦と戦術、計画に分解して考えてますよ」と。すると「それってどういうこと？」というので、「じゃ、今度わかりやすい資料と営業戦略のサンプルシートを作るので、差し上げます。」といい、制作したのがこの資料です。

## 目次

- 戦略って何？
- 戦略の「作戦・戦術・計画」とは？
- 営業戦略の作戦を考える(8つの作戦を考えてみた)
- 営業戦略の作戦一覧表
- 作戦が決まったら戦術を決める
- BtoBで使える戦術一覧
- 理想的な人材活用術
- 戦術が決まったら効果の指標を決めよう
- 計画を立てる
- 営業戦略の立て方のまとめと営業戦略のサンプルシート

営業戦略サンプルシート



戦略	戦術	計画	効果分析	指標
新規顧客の獲得	営業マンの積極的なアプローチ	営業マンの積極的なアプローチ	新規顧客の獲得数	新規顧客の獲得数
既存顧客の維持	定期的な顧客訪問	定期的な顧客訪問	既存顧客の維持率	既存顧客の維持率
競合との差別化	独自のサービス提供	独自のサービス提供	競合との差別化	競合との差別化
営業効率の向上	営業マンのスキルアップ	営業マンのスキルアップ	営業効率の向上	営業効率の向上
営業コストの削減	営業マンの人数削減	営業マンの人数削減	営業コストの削減	営業コストの削減
営業リスクの軽減	営業マンのリスク分散	営業マンのリスク分散	営業リスクの軽減	営業リスクの軽減
営業戦略の改善	営業戦略の定期的な見直し	営業戦略の定期的な見直し	営業戦略の改善	営業戦略の改善

[申し込みする](#)