

営業の属人化をほどこき、 売上が伸びる仕組みへ

営業改善オペレボ

「オペレボ」の考え方を、売上改善・営業組織の再構築に向けて再構成

現状整理

→ 課題特定

→ 改善提案

売上が伸びない理由を、個人の力量だけで見ない

営業の成果は、業務・人材・経営のつながりで決まります。まず3つの面から現状を整理します。

01

業務面

案件の進め方や判断基準が
人によって変わっていないか

02

人材面

役割・スキル・育成が
成果につながる設計か

03

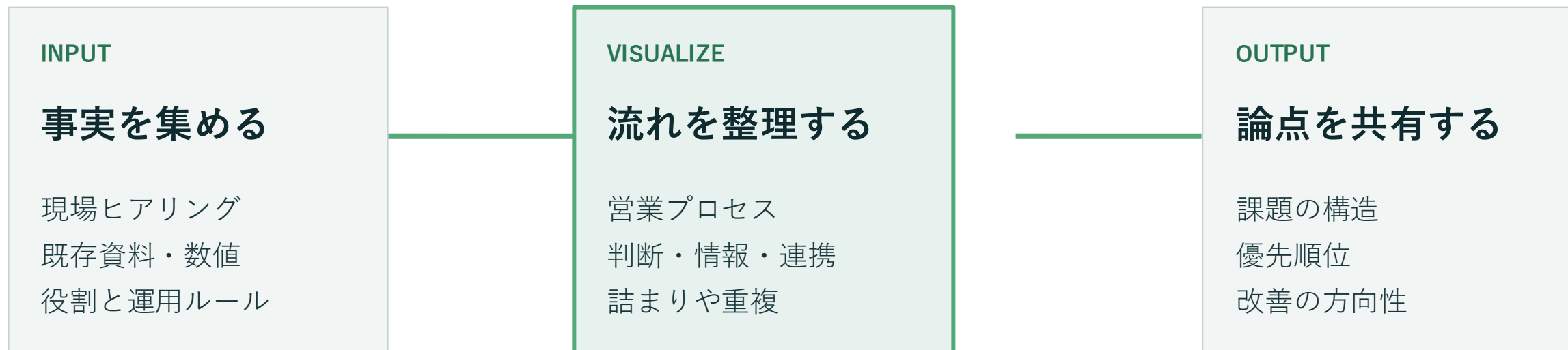
経営面

方針・KPI・会議が
現場の行動と結びついているか

症状ではなく構造を捉えることで、改善の優先順位が見えてきます。

オペレポで、営業活動を「見える状態」にする

関係者へのヒアリングと資料確認を通じ、営業活動を一枚の流れとして可視化します。



可視化はゴールではなく、具体的な改善提案へ進むための共通言語です。

5フェーズで、整理から定着まで進める

単に資料を作るのではなく、現状の理解から運用改善までを一続きで設計します。



御社の状況に合わせ、重点フェーズと改善テーマを具体化します。

現場の事実を、改善に使える成果物へ変える

成果物は作って終わりではなく、判断・育成・改善を揃えるために使います。

見えてくる課題

整理する成果物

改善につながること

受注までの流れが人で違う

業務フロー図

標準プロセスと連携点を揃える

情報・判断基準が散らばる

整理シート／マニュアル

迷い・手戻り・引継ぎ負荷を減らす

商談の質にばらつきがある

トークスクリプト

再現できる会話と育成に変える

追う指標と責任が曖昧

KPI／役割・会議設計

改善行動が回る運営に変える

どの成果物を優先するかは、現状整理後にご提案します。

見える化の先に、売上改善と営業組織の再構築がある

BEFORE

個人に依存する営業

- ・やり方が人によって違う
- ・育成がOJT任せになる
- ・会議が報告で終わる
- ・退職や異動でノウハウが失われる



AFTER

仕組みで回る営業組織

- ・標準の流れと判断基準が共有される
- ・育成と評価が同じ方向を向く
- ・KPIから改善行動が決まる
- ・ノウハウが組織に残り、更新される

必要なのは、御社の営業に合った改善の順番です。

御社に必要な改善策は、 現状を伺って具体化します。

まずは、営業活動で気になっていることをお聞かせください。
現状整理から、改善の優先順位と進め方をご提案します。

[grow-cross.com/inquiry](https://www.grow-cross.com/inquiry)

お問い合わせフォームへ



スマートフォンで読み取り

<https://www.grow-cross.com/inquiry>