

〈B to B企業向け〉

## 事業計画の前に販売戦略あり!

ステージゲート法 + BMO法が課題を解決!

# チェックゲート式 ステージ別販売戦略 ブラッシュアップメソッド [攻略DVDのご案内]

販売戦略の考え方や立て方が  
いまいちわからない

中期計画がなかなか  
承認してもらえない

これからの販売をどのように展開するか  
頭の中にあることがうまく伝わらない

説得力のある販売戦略のために

販売戦略の見直し、再構築のためのプロセスとして

中期計画、新規事業の事業計画策定ベースに

事業を行う上で、事業計画なしで事業を行うことは、海図なしで大海原に航海に出るのと同じです。だからどの企業でも事業計画を策定します。

その一番の出発点は、販売計画です。どの市場からこういった顧客を掴み、その結果売上をどのように計画するのかといったことがしっかりしていないと、そのあとに来る投資計画も原価計画も総崩れになります。

販売計画において、根拠が乏しく安易な「数字の組立作業」となってしまうと、この結果、計画と現実がずれてしまいます。

数字はその結論であってその数字がなぜあるかという根拠が大切です。置かれた環境は毎年同じではありません。自社のポジションも当然変わります。これを反映させた販売戦略は常に更新されなければなりません。

自社の位置、置かれた環境を的確に分析、洞察するのみならず、それらをまとめ、表現して最終的には企業上位層あるいは株主にわかってもらう必要があります。ステージ別販売戦略ブラッシュアップメソッドは、このプロセスを4つのステージに分け、各ステージで検証する内容の重要ポイントをすべて解説しています。各テーマにおけるワークシート、質疑応答(30分無料)も含め、ぜひご利用ください。



### チェックゲート式ステージ別販売戦略 ブラッシュアップメソッド攻略DVD

内容: DVD (講義内容の収録音声とテキスト表示) 2枚  
テキスト、ワークシート、音声データのダウンロードアクセスキー  
質疑応答・無料相談(約30分)付き(実施日、実施方法は事前相談)



| ステージ  | テーマ                      | 内容                                                  |
|-------|--------------------------|-----------------------------------------------------|
| ステージ1 | 既存事業の立ち位置と成長の方向性確認       | 1. 事業スコープの設定<br>2. 革新性の確認<br>3. 市場検証<br>4. 成長の方向性   |
| ステージ2 | 顧客価値と競争優位の確立             | 1. 顧客価値の明確化<br>2. 競争優位性の確立                          |
| ステージ3 | リスクの洗い出しと販売組織整備          | 1. リスクの洗い出し<br>2. 市場対応組織力<br>3. 実現組織力               |
| ステージ4 | 社会価値提供ビジネスモデルの構築と顧客獲得力強化 | 1. 社会価値提供ビジネスモデルの構築<br>2. 顧客獲得力強化<br>3. チェックゲート全体評価 |

■企画・発行元: 株式会社アルゴマーケティングソリューションズ  
■言語: 日本語  
■梱包サイズ: 31.0×24.0×3.0cm

39,800円(税込)

税抜価格36,190円+3,610円(消費税10%)

お申し込みはメールまたはお電話で!

株式会社アルゴマーケティングソリューションズ

MAIL: [argo@argo-ms.com](mailto:argo@argo-ms.com)

TEL: 03-5533-8808