

# MS式ソリューション営業ガイド

## MS-SSG

### 1 この営業ガイドの導入で期待できる効果

#### 1.1 ソリューション営業の飛躍的な生産性向上

- 以下の効果が期待できます。
- ▶ 試行錯誤や失敗を少なくする。
  - ▶ お客様の真のニーズをとらえた提案を作成することにより、お客様の評価を高め、リピートを増やす。
  - ▶ 的確な提案内容を作成することにより、開発過程の手戻りを減少できる。

#### 1.2 ソリューション営業担当の早期育成

- このガイドが以下の役割を果たします。
- ▶ このマニュアルや事例を利用することによって、上司の指導を一部肩代わりできる。
  - ▶ ソリューション営業に精通した上司がいない場合は、このガイドを作成した先達が指導者の代わりを果たす。

### 2 この営業ガイドの内容

実際にソリューション営業に従事している方々（計40人）が自分たちのために5年がかりで作成した実践的な内容です。その内容は以下のとおりです。

- ▶ ソリューション営業のプロセスとその実施マニュアル
- ▶ 営業に関わる著書からの営業ガイドの引用掲載
- ▶ ソリューション営業成功のポイントの解説
- ▶ 営業プロセスの中間成果物を含む成果物事例（約60点）
- ▶ （付録）ベーシックなSFAツール

### 3 この営業ガイドの活用方法

- ▶ まずは営業の方が「参考書」として使う。
- ▶ いずれは営業プロセスの標準化・ノウハウ蓄積のベースとしていただく。
- ▶ バラバラに分解して社内のマニュアルや標準書等の内容として利用していただいてもよい。

MS式のMSとは、MIND-SAの略で、二つの意味があります。

1. マニュアルの作成方法が、タスクの設定→タスクの定義（所定方式）→タスクのガイドと展開する方式になっています。
2. この中でMIND-SA手法を利用しています。

ソリューション営業とは、システムの世界でお客様のニーズに応える提案を行うタイプの営業を指します。ソリューション・ビジネスの提案特化型営業と言ってもよいでしょう。



## 利用目的

## 内容

## 利用対象範囲

## 利用方法

## 利用者／利用のタイミング

## 導入料金

## 1.MS-SSGのご利用目的

## Why

## ➤ (1)ソリューション営業の成功率向上

- ソリューション営業とは、以下のようなソリューション営業の「早い、うまい、安い」を実現することです。

「早い」 お客様に早いレスポンス(提案等)をすることを通じ、短期間で成果をあげることです。

「うまい」 このとらえ方が重要です。

これは「受注する」ことではなく、納品した製品に対してお客様にご満足いただくこと、ととらえます。

お客様にご満足をいただく基本原則がこのガイドで伝授されます。

もう一つの観点は、受注側にとって好採算を実現することです。

お客様にご満足いただいても、受注側が赤字では仕方ありません。

「安い」 「うまい」を営業の手間をなるべくかけずに実現することです。

- 以上を別の言い方で言えば、ソリューション営業の生産性向上の実現です。

## ➤ (2)ソリューション営業担当の能力向上

- このガイドに従って営業活動を実施していただきますと、「考えて営業する」習慣が身につきます。

- そのことによって、営業の成果が高まれば、ソリューション営業担当の自信となり、体系化された知識に裏打ちされた営業能力がその人に付いていくことになります。

## ➤ (3)営業ノウハウの組織化---営業成果の脱個人依存

- 営業成果が優れた個人に依存していることは間違いありません。しかし、これまでのソリューション営業はあまりにも組織的な取り組みが弱すぎました。
- この「MS式ソリューション営業ガイド」で営業プロセスと成果物を標準化することによって、営業プロセスがガラス張りになり、ノウハウや事例の継承も可能となります。

## 2.MS-SSGの内容

## What

## ➤ (1)ソリューション営業成功のポイント

- ソリューション営業において見極めるべき3大重点
  - ①実現すべき価値目標の見極め
  - ②予算規模の見極め
  - ③MUST条件・タブー条件の見極め
- これらを見極めるため、キーマン(意思決定者)の意向を徹底的にマークする。

## ➤ (2)ソリューション営業のプロセスとその実施マニュアル

- ソリューション営業のプロセスを図1のようなタスクで構成し、そのタスクを図2のようなタスク定義書で定義しています。
- タスク定義書の「作業内容・作業手順」に対してガイドを記述しています。
- ガイドには、主要な成果物に対する開発メンバが作成した特別ガイドやMIND-SAの手法を含みます。

## ➤ (3)営業に関わる著書からの営業ガイドの引用掲載

- 営業の実践に有効と考えられる著書から、ソリューション営業に有効と考えられる内容を多数引用紹介しています。
- この内容は実践的な経験の裏打ちになります。

2.MS-SSG の内容

What

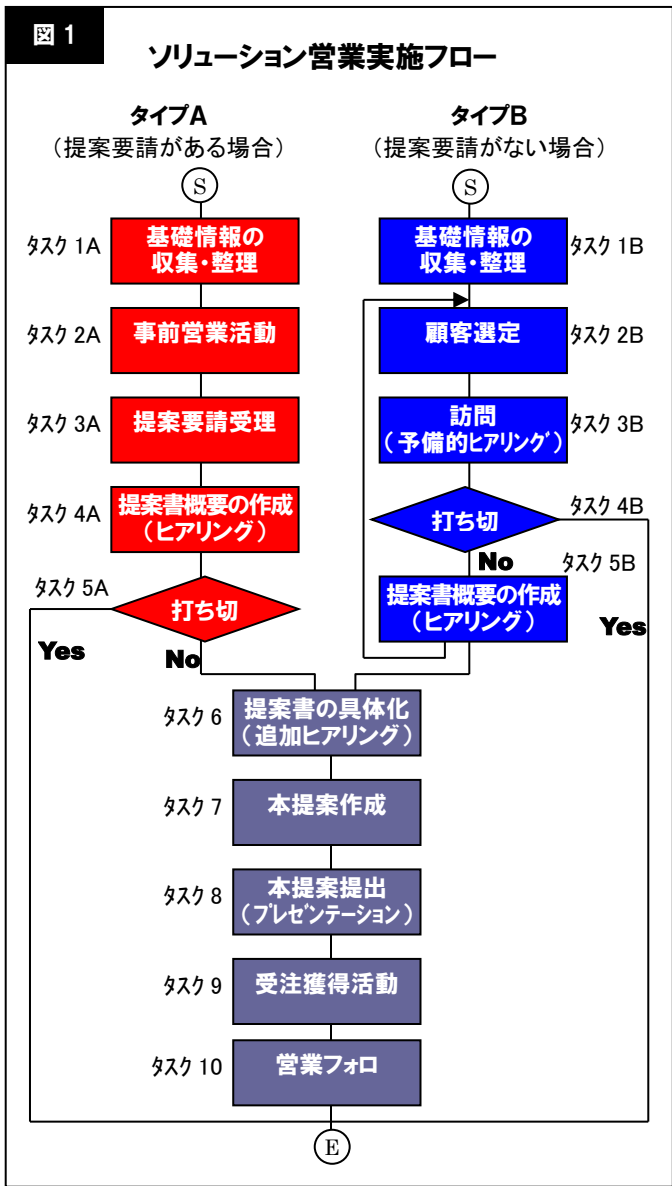
利用目的
内容
利用対象範囲
利用方法
利用者／利用のタイミング
導入料金

➤ (4)当ガイドの方式に準拠した事例

- 当マニュアルの開発に参画した各社ソリューション営業担当者が、このマニュアルの方式に従って作成した事例約 60 点が収録されています。

➤ (5)＜付録＞営業活動記録システム( Access ベース)

- 「MS式ソリューション営業ガイド」に準拠した営業活動を記録するための専用の営業活動記録システムを Access で作成してあります。
- しかし、このシステムの機能は限定されております。ご利用中の SFA システムないし活動日報システムをご利用いただいても、「MS式ソリューション営業ガイド」のご利用には支障ありません。



利用目的

内容

利用対象範囲

利用方法

利用者／利用のタイミング

導入料金

### 3.MS-SSG の利用対象範囲

Where

- 提案を伴うソリューション営業活動が主対象ですが、提案を伴わない場合も、当マニュアルの提案にかかわる活動(タスク)部分を除いて活用することが可能です。

### 4.MS-SSG の利用方法

How

- お客様に対する営業活動開始前  
このマニュアルを概括し、そのお客様に対する営業活動の展開ストーリーと戦略(重点の置きどころ)を構想ないし計画してください。
- 営業活動の随時  
現在実施中または次のタスクの留意事項を参照してください。

### 5.MS-SSG のご利用者／ご利用のタイミング

Who/When

- ソリューション営業管理者  
ソリューション営業実施者と同じ視点で参照し、部下の営業活動の効果的支援・アドバイスに活用してください。

### 6.MS-SSG のご導入料金

How Much

		研修無料受講枠
従業員 100 人まで	1,050,000 円	2 人
従業員 300 人まで	1,260,000 円	3 人
従業員 500 人まで	1,470,000 円	4 人
従業員 1,000 人まで	1,890,000 円	6 人
従業員 2,000 人まで	2,520,000 円	9 人
従業員 3,000 人まで	3,570,000 円	14 人
従業員 3,000 人以上	3,675,000 円	15 人

- 無料受講枠は営業提案力強化研修のオープン・コース(正価一人 100,800 円)を無料で受講できる人数枠です。その枠外はMS式ソリューション営業ガイドご導入企業の場合、一人 4,000 円引きとなります。
- 付加サービス  
営業提案書(特に目的・ねらいの提示方法について)の添削・指導サービスを営業提案力強化研修の受講者のみを対象として実施します。添削は、受信してから原則として1日以内にご回答します。サービス対象期間は不問です。