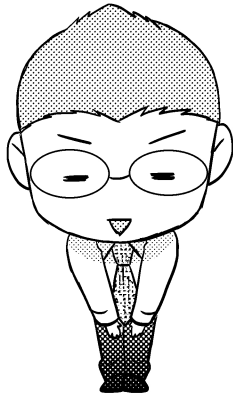
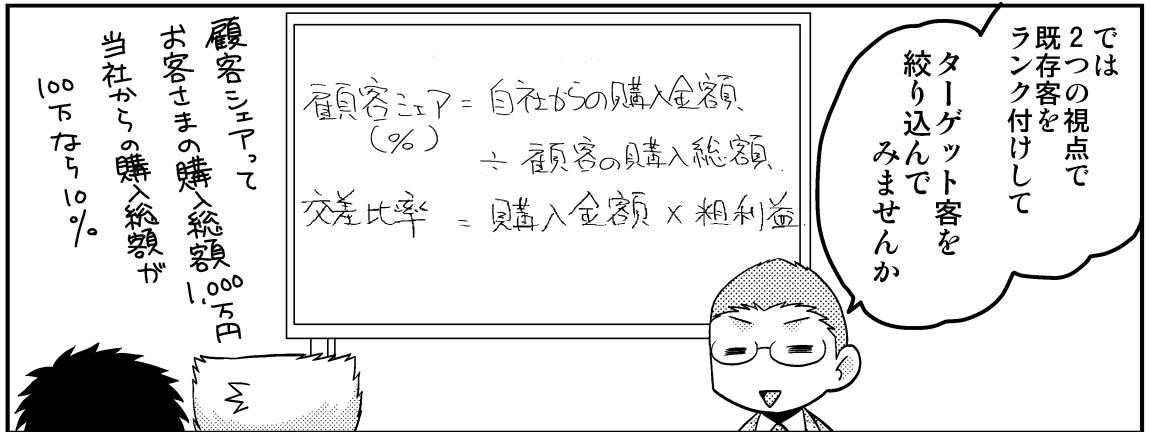


第15話 顧客のランク分けって



顧客は会社の重要な資産です。
顧客データを
最大限に活用してください。



リアリティ追及のため、実在に近い表現をしておりますが、
作品全体として、この話はフィクションです

「攻める」は
ターゲットです

「守る」は
上得意

最初に
グループ分けを
します

高	育ち	守り
顧客シェア	捨てる	攻める
低	低	高
	交差比率	

「守る」は
今の売上を
維持するために
必ず
営業します

当然

新製品の
宣伝です...

「攻める」は
シェアが低いので
伸びしろが
ありますね

解説

すべてのお客さまに
営業したいと思っても、
人員に制約があります。
限られた経営資源のなか、
効率的に営業活動を行いながら、
売上をアップするためには
顧客をランク付けし、
攻める相手を決め、
次の上得意客を
育ててください。

「攻める」グループに
営業を仕掛けます

上得意と同じ商品を
買ってあげれば特に!!

この機会に
顧客データを
整理してみます

整理できたら
改めて検討して
みましょう