

## 販売戦略をチェック

### 【商品・サービス】

主力商品の現状分析と新商品の開発を行なっているか

- 主力商品・サービスが製品ライフサイクル上のどこに位置するのかを適切に把握しているか
- 主力商品・サービスの市場や顧客のポジショニングを明確に分析しているか
- 新商品開発のための市場調査や需要予測、コスト分析などを行なっているか
- 新商品の開発において、品質、デザイン、ネーミング、価格、色彩、商標、包装など顧客のニーズに応えようとしているか
- 商品価格は適正利潤を確保する合理的なものとなっているか、また競合他社の価格との兼ね合いに妥当性はあるか

### 【販売促進】

販売促進活動の効果は上がっているか

- 販売促進の計画と予算は販売計画に基づいて立てているか
- 販売促進の費用対効果の測定・分析を行なっているか
- 販売促進活動を組織的に行なっているか
- 現在の広告媒体は自社のマーケティング戦略に合致するものであり、また、日々新たな販売促進企画を練っているか
- 顧客への情報提供を積極的に行ない、顧客とのコミュニケーションをつねに図っているか
- 顧客からのクレームや相談に対応できる体制にあるか

### 【販路・店舗】

商品を効率的に流通させ顧客に提供しているか

販売チャネルの設計は計画的に進められ、効率的なチャネル・システムを構築しているか

販売チャネルの開拓や新店舗の開設など、販売拠点の強化拡充をつねに図っているか

適切な（品切れを起こさない、過剰在庫をもたない）在庫管理を行なっているか

物流の効率化を検討し実行しているか

店舗や営業所は商品やサービスを提供する場（陳列、POP、レイアウトなど）として、あるいは商談する場として有効に機能しているか

### 【販売組織】

組織的な販売と営業マン・販売員の教育訓練を実行しているか

自社の顧客構造や商品・サービス特性を考慮した販売組織編成（エリア別、顧客別、商品別など）になっているか

計画に基づいた組織の販売目標が立てられ、実績との差異分析を行なっているか

営業マン・販売員の教育訓練を行なうとともにその評価・報酬を適切に行ない、モラルの向上に努めているか

定期的な販売会議や必要に応じた販売管理者によるレビューを行なっているか

営業マン・販売員の即戦力化のために販売方法の標準化を図っているか

営業担当者は提案型営業やコンサルティング営業を志向し、顧客満足度の向上を追求しているか