営業活動 自己診断シート



BtoB ／ BtoC	業種：	営業人数： 人	マーケ人数： 人	氏名：

新規接点	リード	ホットリード	商談（商談パス）	案件	受注
目標：	目標： 件	目標： 件	目標： 件	目標： 件	目標： 件
現状：	現状： 件	現状： 件	現状： 件	現状： 件	現状： 件

案件化率 %

受注率 %

メモ：

営業活動 自己診断シート



BtoB ／ BtoC

業種： 製造業

営業人数： 10 人

マーケ人数： 1 人

氏名： 田中　次郎

案件化率 %

受注率 %

新規接点	リード	ホットリード	商談（商談パス）	案件	受注
目標：	目標： 件	目標： 件	目標： 件	目標： 件	目標： 件
現状：	現状： 件	現状： 件	現状： 件	現状： 件	現状： 件
・SEO ・ブログ ・WEB広告 ・SNS ・DM ・業界誌（業界新聞） ・4大マス媒体 ・展示会 ・テレアポ（代行業者） ・飛び込み	・EFO ・サイト改善 ・問い合わせ電話 ・資料DL ・メルマガ登録 ・紹介 ・ポータルサイト ・セミナー集客 ・展示会 ・テレアポ（代行業者） ・飛び込み	・メールマガジン ・オウンドメディア ・ホワイトペーパー ・後押しメール ・プッシュ通知 ・ポータルサイト ・インサイドセールス ・ニーズ喚起セミナー	・ログ活用 ・日程調整 電話 ・日程調整 メール ・イベントアンケートにフォロー ・商談会 ・インサイドセールス ・ハンズオンセミナー	・営業教育 ・SFA ・案件管理 ・アポイントの質の向上	・差別化要素 ・案件管理 ・追客 ・アポイントの質の向上

メモ：