


特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>☑ 自動車業界を中心に各社/各機能で活躍した<b>専門家約30人</b>による ノウハウ・情報・ネットワークをフルに活用し、チームとして支援します</li> <li>☑ <b>現地現物・フットワーク・スピード</b>を持って<b>具体論</b>を掘り下げ、結果に拘ります</li> <li>☑ <b>持続可能な事業</b>をめざし、支援活動の中で常に<b>人材育成</b>に注力します</li> </ul>
内容	<p>・支援企業様が持つ<b>強み、特長を分析(気づき)</b>、整理してお客様にアピールします。 そしてお客様にその価値を理解してもらい、<b>単なる安売りはしません</b>。</p> <p>・お客様との<b>息の長い相互信頼関係づくり</b>をめざします。 そのために必要な営業力、現場力強化のための支援もできます。</p> 
進め方	<ul style="list-style-type: none"> <li>* トップの方とよくご相談し、期待値(<b>目標設定</b>)、<b>大日程案</b>、進め方を明確にします</li> <li>* 弊社メンバーの中で<b>最適な人材を支援リーダー</b>としてアサインします</li> <li>* 進捗確認会を定期開催(1回/月)し、全体の<b>活動進捗をトップと確認</b>し合います</li> </ul>
活動 ステップ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 <b>強み、特長の分析、理解(気づき)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・強みの条件:①お客様のニーズ(求める価値)に合致している、②競合に比べ勝っている</li> <li>・どの企業にも必ず強みはあります(商品力、QCD以外にもお客様寄添い力や生準力、提案力など)</li> <li>・弱み(強みの発揮を阻害する要因)の克服に向け、改善策を一緒に検討します。</li> </ul> </li> <li>2 <b>営業ツールの準備、改訂</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・まず商品力、QCDはもとより、お客様が期待していることを深堀します。</li> <li>・大前提:品質、安全、コンプライアンス</li> <li>・最近の期待値:モノづくり提案力、生準力、リードタイム短縮、カーボンニュートラルなど</li> <li>・上記を十分に理解し、それを訴求するプレゼン資料を共同作業準備します。</li> </ul> </li> <li>3 <b>新規顧客開拓ロードマップの策定</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・目標の設定、重点商品/ターゲット顧客の選定、大日程計画策定</li> </ul> </li> <li>4 <b>新規顧客開拓(受注、販促)に向けた営業活動</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ティムネットメンバー全員の<b>ネットワーク</b>を活用し、最適な部署、人へのアプローチ</li> <li>・『三位一体アプローチ』:①トップ・役員クラス、②部長クラス(意思決定)、③実担(提案)</li> <li>・ティムネットでお客様のアポ取りをし、実際の面談に同席します。</li> <li>・その後のフォロー、見積回答、受注後の生準まで必要に応じて支援します。</li> <li>・受注後の<b>トップ間の交流</b>など、信頼関係づくりのお手伝いもします。</li> </ul> </li> </ol>