



年次レビュー

Contoso

カスタマー サクセス チーム

20XX 年 9 月 3 日

議題

01. 概要

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

02. 昨年の実績

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

03. 私たちのチーム

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

04. 次のステップ

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.

05. 結び

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh.



概要

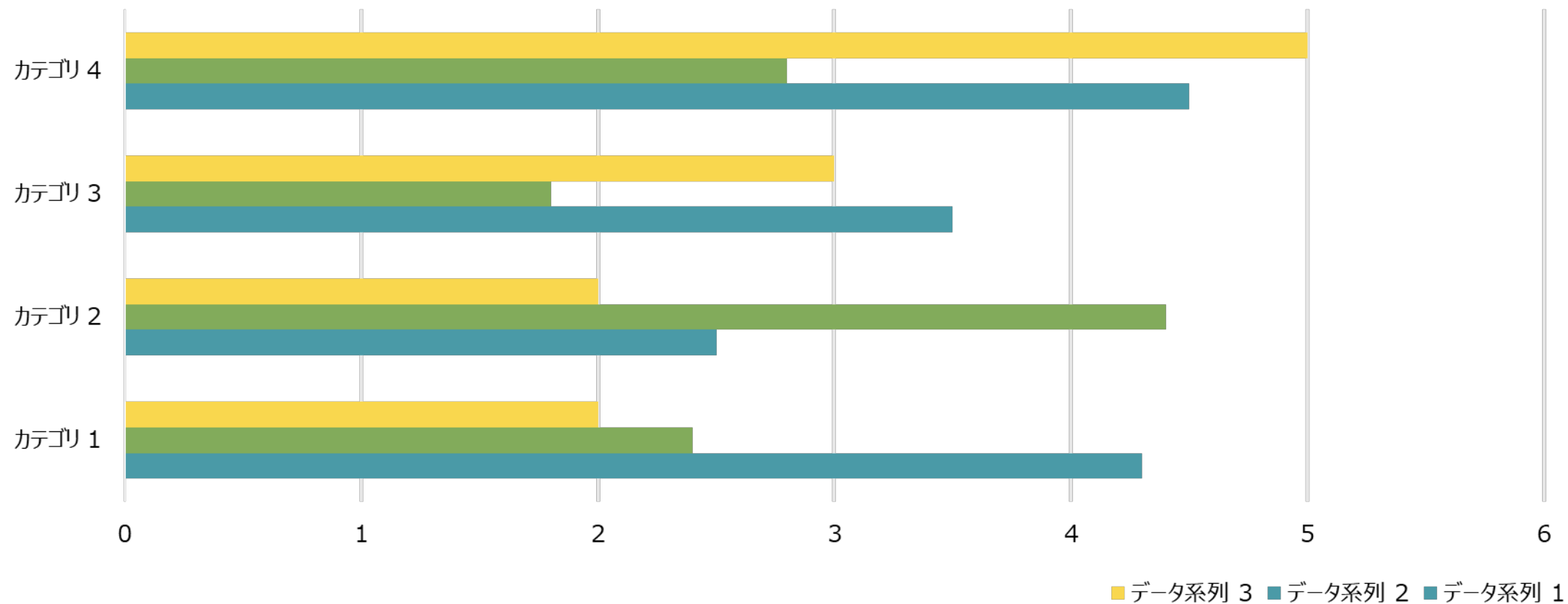
利益は増加し、損失は減少しています！私たちのチームの進歩を非常に誇りに思っています。今日は昨年の勝敗を振り返り、来年に期待できることの概要を説明します。





昨年

分野別成長率表



分野別成長率表

	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 四半期	第 4 四半期
データ系列 1	4.3	2.5	3.5	4.5
データ系列 2	2.4	4.4	1.8	2.8
データ系列 3	2	2	3	5



Contoso との連携はとても順調に進みました。

私の担当者は Patricia でしたが、私が必要なことを先読みしていただき、私が困っていると積極的に対処してくださりました。



私たちのチーム



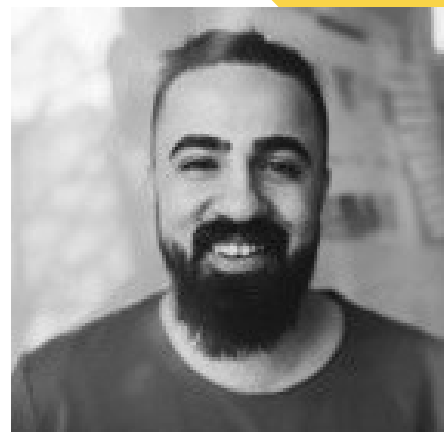
Anna

最高経営責任者



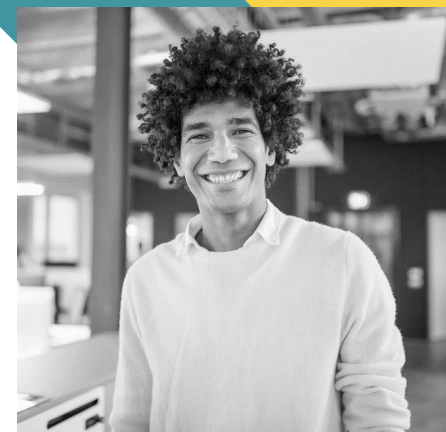
Larissa

最高財務責任者



Roman

最高執行責任者



Federico

最高技術責任者

タイムライン

第 1 四半期 7 月 - 9 月

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed diam
nonummy nibh.

第 3 四半期 1 月 - 3 月

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed diam
nonummy nibh.

第 2 四半期 10 月 - 12 月

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed diam
nonummy nibh.

第 4 四半期 4 月 - 6 月

Lorem ipsum dolor sit
amet, consectetur
adipiscing elit, sed diam
nonummy nibh.

第 1 四半期の目標

ビジネスの優先事項

- 顧客満足度を 2% 向上
- 成長し続ける
- セクター 2 での投資の多様化
- 外部組織との取り組みの連携

従業員への機会創出

- 年度末のお祝い：7 月 15 日
- 従業員のための学習の日：8 月 14 日
- 従業員のためのヨガ：9 月 3 日
- セミナー シリーズは 9 月 10 日から始まります

第 2 四半期の目標

ビジネスの優先事項

- 顧客満足度を
2% 向上
- 成長し続ける

追加の優先事項

- ローテーション数を少なくとも
2 つ減らす
- 開発コストが予算を下回っているこ
とを確認

従業員への機会創出

- インターンの開始
- 屋内のレック リーグ
- チェス トーナメント
- ビッグ ゲーム観戦会
- フード ドライブ

概要



事業は堅調です

前四半期の利益は 3% 増加しました

順調に業績をあげています

統合プロジェクトを完了しました

顧客のニーズに応えています

昨年は、数千人もの顧客をサポートし、販売件数は 6 万に達しました

顧客維持は順調です

顧客維持率が 4% 向上しました

我が社は業界のリーダーです

我が社は業界全体のトップ リーダーです



ありがとうございます います

皆さんの献身的な取り組みと仕事に対する真摯な姿勢のおかげで、来年は昨年よりもさらに業績がアップすることは確実です。

来年も社員一丸となって頑張りましょう。

Contoso

sales@contoso.com