

Contoso

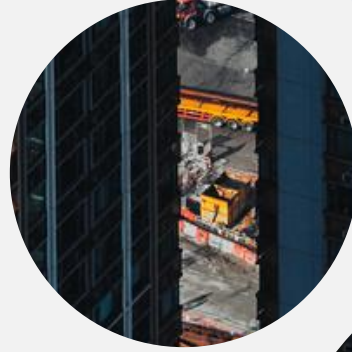
# 年次レビュー

20XX 年 9 月 24 日  
カスタマー サクセス チーム



# 議題

- 概要
- 昨年の実績
- チーム
- 次のステップ
- 結び



# 概要

利益は増加し、損失は減少しています！  
チームで達成した成果を非常に誇りに  
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。





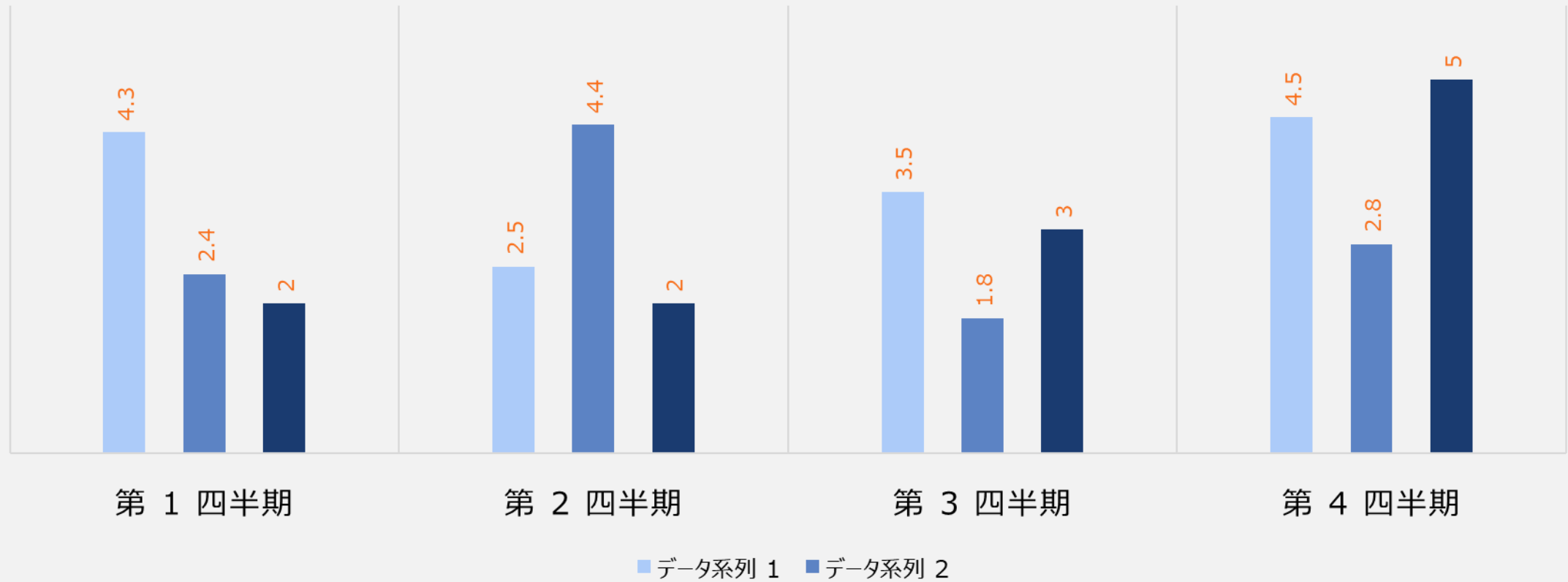


# 昨年の実績

見てみましょう




# 分野別成長率



# 分野別成長率

	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
データ系列 4	3.4	6	2.3	1





Contoso との連携はとても  
順調に進みました。私の担当  
者は Patricia ですが、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。

**満足した顧客**

# チーム



**Ana**

営業マネージャー



**Roman**

営業担当者



**Federico**

営業担当者



**Jim**

サポート担当者



**Larissa**

サポート担当者



# タイムライン

## 第 1 四半期

7月

8月

9月

### 製品発表

Lorem ipsum dolor sit  
amet, consectetur  
adipiscing elit.Mauris  
vitae lorem id leo  
accumsan.

## 第 2 四半期

10月

11月

12月

### 製品発表

Lorem ipsum dolor sit  
amet, consectetur  
adipiscing elit.Mauris  
vitae lorem id leo  
accumsan.

## 第 3 四半期

1月

2月

3月

### 製品発表

Lorem ipsum dolor sit  
amet, consectetur  
adipiscing elit.Mauris  
vitae lorem id leo  
accumsan.

## 第 4 四半期

4月

5月

6月

### 製品発表

Lorem ipsum dolor sit  
amet, consectetur  
adipiscing elit.Mauris  
vitae lorem id leo  
accumsan.

# 第 1 四半期の目標

## 従業員への機会創出

- 7 月 15 日の年度末のお祝い
- 8 月 14 日の従業員学習の日
- 9 月 3 日の従業員ヨガ
- セミナー シリーズは 9 月 10 日から始まります

## 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
- サードパーティ組織とのイニシアチブ パートナースhip



# 第 2 四半期の目標



## ビジネス チャンス

- 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

## 従業員の優先事項

- 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

# 概要



## 顧客のニーズに応えています

去年は、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



## チームは成長しています

3 名の新しいチームメンバーが加わりました  
直前の四半期



## 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



## 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



# 結論

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。

Ana  
Sales@contoso.com

