

営業戦略会議 議事録

開催日時: 2024年3月15日 14:00-16:00

場所: 会議室A

出席者: 営業部長、営業課長3名、営業担当者8名

議題

1. 四半期売上実績報告

- 2月末時点で目標の85%達成
- 3月の追い込みが重要

2. 新規顧客開拓戦略

社長より、四半期売上目標達成に向け、全営業員に対し「あらゆる手段を講じてでも」受注を確保するよう強い指示があった。特に新規顧客開拓が重要視された。

3. 既存顧客フォロー

- 長期取引先との関係維持
- 契約更新時期の確認
- 追加受注の可能性検討

4. 競合対策

- 競合他社の動向調査
- 差別化戦略の検討
- 価格競争への対応

5. 来月の重点施策

- 新規開拓リストの作成
- 提案書の質向上
- 顧客訪問頻度の増加

決定事項

- 新規顧客開拓を最優先とする
- 週次進捗報告の実施
- 営業支援ツールの活用推進

次回会議

2024年4月5日 14:00-

以上