

150社以上が3年連続、目標達成した材料2倍の法則

X2 予材管理

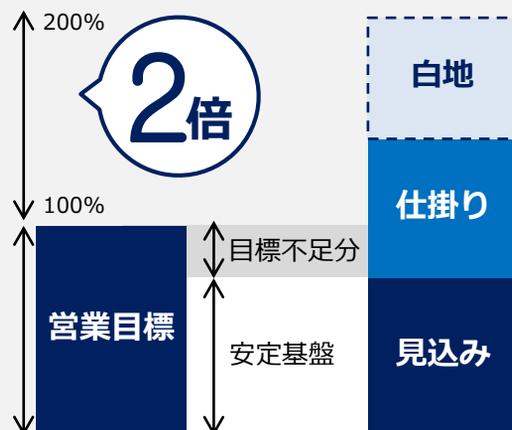
—— サービス一覧 ——

目標2倍の材料で、 最低でも目標達成させる

目標未達成リスクを回避する 営業マネジメント手法

予材管理の目的は、最低でも営業目標を達成すること。ですので、あらかじめ目標の2倍の営業材料（予材）を準備し営業活動を行うことで安定的な目標達成を実現します。

予材管理には大きく2つのメリットがあります。



メリット1 リスク分散



予材管理では、お客様のポテンシャルを分析した上で継続的に営業活動を実施します。場当たりのフォローや、一部のお客様しかフォローしないということがなくなります。

また個々の営業スキルに左右されにくくなり、できる営業とできない営業のバラツキがなくなります。

メリット2 福利効果



予材管理では、「今期（今月）、どうすれば受注できるか？」という短期的な視点ではなく、中長期的な視点で営業活動を実施し、お客様との関係資産を作ります。このような活動を続けると、予材は雪だるま式に溜まっていきます。

そうすると、徐々に営業担当者の心に余裕や自信が生まれ、「主体的に営業に行くようになる」「お客様と前向きなコミュニケーションがとれる」という好循環が生まれます。

- サービス一覧



コンサルティング

予材管理コンサルティング

予材管理の導入から、組織の土台づくり、営業のマインドセット、営業プロセスの構築、PDCAサイクルの実施まで、目標達成に必要な組織営業力を強化します。



研修

オープン研修型

予材管理方針書コース

経営・営業方針を予材管理で現場に落とし込む方針書をつくります。自社のスタイルに合わせた予材管理を設計したい企業様におすすめです。



企業研修型

オーダーメイド研修

御社の目的や状況に合わせた研修を実施いたします。研修目的をお伺いした上で、当社コンサルタントが提案いたします。詳細はお問い合わせください。



システム

予材管理クラウド

予材管理に特化したシステムです。数クリックで組織・個人の営業活動が見える化。営業状況をリアルタイムでかんたん管理できます。



サポート

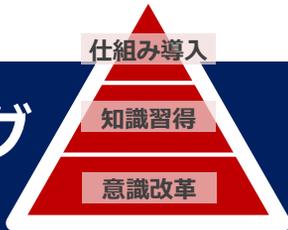
予材管理ダイレクト支援

予材管理クラウドを使って御社の営業現場をモニタリングするサービスです。サービスには3種類あり、御社の状況や定着具合、予算に応じて組み合わせて実施できます。



予材管理コンサルティング

営業の行動改革と仕組みの定着 二軸の支援で最低でも目標達成する組織をつくる



予材管理の導入から、組織の土台づくり、営業のマインドセット、営業プロセスの構築、PDCAサイクルの実施まで、目標達成に必要な組織営業力を強化します。

－実施例

営業体制の構築から販路開拓まで。1年で新サービスが軌道に

新サービスの立ち上げたものの、1年半経過しても軌道に乗らず、当社にご相談。営業体制の構築から予材管理の導入、営業活動のPDCAの実行などを実施。開始8カ月で業界最大級の企業に導入が決まり、その後、支援スタートから1年で導入企業が12倍に。

業種：ITサービス
 エリア：東京・名古屋
 支援内容：営業体制の構築支援、予材管理の導入支援、現場モニタリング、経営ミーティングなど

奪われ続けたシェアを奪回。38カ月連続、シェアNo.1を達成

業界の競争激化により、業界No1から転落。行動改革支援や階層別研修、マネジメントアドバイスによる組織風土改善で、支援3年目で定着。競合に奪われ続けたシェアを38カ月連続で奪回に成功。

業種：専門商社
 エリア：全国
 支援内容：予材管理の導入支援、行動改革支援、現場モニタリング、階層別研修など

外部環境に左右される体質から脱却。3期連続、営業目標を達成

商品の特性から、市場やお客様の影響を受けやすい企業体質を何とかしたいとご相談。予材管理で新たな販路開拓に成功し、シェア拡大に成功。3期連続、目標を達成し、営業部が自ら高い目標を掲げる風土に。

業種：材料・素材系メーカー
 エリア：関東
 支援内容：予材管理の導入支援、マネジメント支援など

－実施までの流れ



※契約締結までの段階で料金が発生することはありません。



予材管理方針書コース

予材管理のあり方から役割分担、
運用手順まで、すべて方針書で明らかに

全4回。経営・営業方針を予材管理で現場に落とし込む方針書をつくりま。自社のスタイルに合わせた予材管理を設計したい企業様におすすめです。

－カリキュラム

はじめに

数字と経営・営業方針を反映した「予材管理」を実践することで、最低でも目標達成できる状態をつくる……。これまで150社以上が3年連続、目標達成した理由と業績を安定させる組織習慣の作り方についてお話しします。

行動・姿勢編 ～営業の行動方針を学ぶ

「個々の営業スキルに左右されない組織を作る」そのためには営業全員が正しい営業プロセスを採ることは大切です。まず営業がどう考え、どう行動すべきかを学び、自社の取り組みを整理していきます。

管理編 ～管理の基本姿勢を学ぶ

営業個々の行動方針を固めただけで組織として機能させるには不十分です。基本的な行動管理・時間管理のあり方を学び、マネジャーがどう考え、どう行動すべきか、自社の取り組みを整理していきます。

設計編 ～予材管理の基本設計を学ぶ

予材管理の全体像および運用に必要な各指標や用語の定義など基本設計を学びます。

戦略編 ～予材戦略の立て方

自社の事業内容、営業スタイルから、予材管理を実施する上での役割分担や、どこを攻めるかといった戦略などを考えていきます。

運用編 ～実践ルールを考える

「個々の営業スキルに左右されない組織を作る」そのためには組織全員が正しいプロセスでやり切ることが大切です。予材管理の運用にむけた組織の役割分担を考えていきます。

経営編 ～3年後、5年後を見据えた仕組みを整える

単年ではなく中・長期的に業績を安定させるために、中期経営計画や売上計画と予材管理を連動させます。そのためにどんな仕組みや制度が必要かを考えていきます。

統括

完成した「予材管理方針書」を手にし、予材管理の方針を確認します。最後に、これから自社に浸透させる方法を検討し、明日からの行動につなげていきます。

－開催概要

受講料 237,000円（税別）/人
定員 先着6社限定（1社あたり3名様まで）

開催場所 アタックスグループ東京事務所
※開催時期につきましてはHPをご確認ください
(<https://www.yozai.biz/service/pmanual/>)



予材管理クラウド

数クリックで営業活動を見える化
組織の営業状況をリアルタイムでかんたん管理

予材管理を運用することに特化したシステムです。営業活動のヌケモレを防ぎ、未来の売上まで見える化できます。シンプルな機能で、マネジメント負担を軽減します。

ー予材管理クラウド 3つの特徴



1. 簡単1クリック集計

ほとんどの情報を1クリックで集計できます。担当者単位、部署・組織単位の表示切替の操作も簡単で、誰でもすぐに使えます。



2. リアルタイム共有でコミュニケーションを高速化

インターネット環境さえあれば、リアルタイムで営業活動状況を共有できます。遠方の部下や出張中の部下にも、ベストなタイミングで指示が出せます。



3. ムダをなくした、シンプルマネジメント

予材管理に特化したシステムなので、主要機能はシンプル。2枚のシートに入力するだけで、営業状況が丸見えに。マネジメントの負担をできる限り軽減しました。

ー予材管理クラウドでわかること



1アカウント : 5,000円 (税別) / 月額

※システムの初期設定費用が別途必要です。(最大300,000円)
※お申込みは1企業あたり5アカウントから承っております。

ーご利用までの流れ





予材管理ダイレクト支援

もっとも少ない負担で予材管理を定着
状況・予算に応じたサポートが可能です

仕組み導入

知識習得

意識改革

予材管理クラウドを使って御社の営業現場をモニタリングするサービスです。サービスには3種類あり、状況や予算などに応じて組み合わせて実施できます。営業現場と予材管理サポートスタッフが直接つながるため、現場に予材管理を定着させることはもちろん、問題の特定から営業戦略の最適化までご要望に応じた対応が可能です。

－目的に応じた3種類のサポート

ダイレクトリマインドサービス（指導入力・事実の反映）

専門のサポートスタッフが御社の営業担当者様の予材管理クラウドをチェックし、2週間に1度、状況に合わせた入力指導を行います。御社の予材の定義に合わせ、正しく入力できているか、お客様を正しく設定できているか、KPIを入力しているか、各メンテナンスサイクルどおりにチェックしているか、などを指導いたします。

料金：1名あたり月額10,000円（税別）

ダイレクトPDCAサイクルサービス（問題提起・状態の改善）

営業活動状況を整理・分析・問題箇所をご指摘し、指導対象様が状態改善するためのアクションプラン作成から行動実行までをサポートいたします。また、個人だけではなく、組織としても分析を行い、問題点を指導対象様に共有いたします。管理職やマネジャーの皆様が本サポートを受けることで、組織で今すべきことを認識し、部下に具体的な指導ができるようになります。

料金：1名あたり月額50,000円（税別）※ダイレクトリマインドサービスの内容も含む

ダイレクトミーティングサービス（営業戦略の最適化）

予材状態や営業活動状態、取り組み状態に基づく営業現場の状況を経営層にフィードバックし、営業戦略や組織運営を最適化するサービスです。目標達成に向けどのような戦略をとるべきか、各リソースをどのように配分すべきかなど総括的なアドバイスをおこない、経営と現場の両面で目標達成のための高速PDCAを回す環境を整えます。

料金：お問い合わせください

－実施までの流れ

STEP1

お問い合わせ

まずはお電話もしくは
サイトから
ご連絡ください

STEP2

ヒアリング

STEP3

お見積り提示

STEP4

ご検討

STEP5

ご支援開始

予材管理で会社がこう変わりました



2年連続、成長率120%！
外部環境の変化に耐えられる体力ができました

素材メーカーM社様



お客様から「御社の営業は成長スピードが速い！」
と褒められます

工業系機器メーカーO社様



新卒・未経験でも自信をもって
一人前の営業に育てられるようになりました

住宅販売A社様



3期連続、目標達成で営業のモチベーションもアップ
自ら考え、高い目標を掲げる社員が育ちます

工業系機材メーカーB社様



取引先からの評価が「B」から「S」に！
市場が落ち込んでも、目標達成しています

通信機器販売A社様



営業の半数以上が、半年で年間目標を達成！
部門の生産性も上がりました

総合建築・ビルメンテナンスM社様

実施例の詳細はWEB上でご確認いただけます。

 <https://www.yozai.biz/jirei/>

ご相談・お問い合わせ

予材管理に関するご相談、サービスに関するお問い合わせはこちらまでお寄せください。

具体的な悩み・解決したい課題・組織の問題点をお書きいただければ、2営業日以内に弊社より、回答いたします。東京・名古屋であれば直接の面談も可能でございます。

- ・ 守秘義務契約（NDA）の事前締結も可能です。
- ・ 無料です。
- ・ 無料のWEB会議システムを使った面談も可能です。

－お問い合わせ先

TEL. **03-3518-6364** (平日9時～17時30分)

フォームでのお問い合わせは[こちら](#)

X2

予材管理

<https://www.yozai.biz>



株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

本社：〒450-0002

愛知県名古屋市中村区名駅4-4-10 名古屋クロスコートタワー8・9階
TEL.052-586-8836（平日9時～17時30分）

東京事務所：〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング16階

大阪事務所：〒530-0047

大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルヂング2階

 <http://attax-sales.jp/>