

施策は動いている。でも、商談にならない。

自社の状況を整理し、社内で共有するための整理シートです。

① 該当の確認

- ☐ 施策は複数動いているが、どの施策がどの商談になったか説明できない
- ☐ リードは供給しているが、渡した後どう追われているか分からない
- ☐ MQL・SQLの定義が、部署によって違う
- ☐ サービスサイトはあるが、商談への導線として設計されていない
- ☐ 計測環境が整っておらず、施策を評価できない

② 何が止まっているか

1. 三者が、違うものを見ている
2. 指標の定義が揃っていない
3. 施策単位で評価され、経路として評価されていない
4. 顧客が判断する場所が、設計されていない
5. 届け方の設計が、制作より後に回っている
6. 測る仕組みが整っていないため、改善が回らない
7. 決めることと、動かすことが分かれている

③ 自社の現状

上の論点のうち、当てはまるものについて現在の状況を書き出してください。

論点：

現状：

論点：

現状：

論点：

現状：

④ 目指す状態

- リードから受注までのステージが定義され、社内で同じ数字を見ている
- どこで落ちているかが分かり、そこに手を打っている
- マーケティングから営業への引き渡しにルールがある
- サイトが商談導線として機能し、問い合わせの手前の行動が見えている
- 施策が毎月評価され、続けるものと止めるものが決まっている
- 案件がどこから発生しているかを把握できている

⑤ 次に決めるべきこと

出所：<https://www.latent.llc/situations/lead-to-deal>

状況の整理から壁打ちすることもできます。