

提案勝率88.68%

狙った案件を仕留める

ペンタゴンで培われた最強営業・提案フレームワーク“シップレイメソッド”

世界的企業での実績例

【航空・防衛産業】

・ロッキード・マーティン ・ボーイング
・レイセオン ・ノースロップ・グラマン

【IT・通信関連】

・ヒューレットパカード ・ユニシス ・IBM
・マイクロソフト ・デル ・シスコシステムズ
・インテル ・AT&T ・Honeywell ・CSC

【社会インフラ関連】

・ベクテル ・コルトエンジニアリング
・Baker ・FLUOR ・General Dynamics

【政府・行政関連】

・NASA ・U.S.Air Force ・U.S.Army
など

シップレイについて

- ・ 1972年に米国で創業
- ・ 独自の提案型営業ノウハウ
- ・ 案件獲得コンサルティング、プロセス構築コンサルティング、営業/提案研修
- ・ 案件支援総額(大型B2B・B2G) 20兆円/年
- ・ 40,000人以上の研修実績
- ・ フォーチュン500におけるトップ50社のうち43社と取引実績あり
- ・ 2008年～3年間における提案勝率 88.68%
- ・ **APMP** (Association of Proposal Management Professionals) の設立に協力(現在はプラチナスポンサー)

シップレイが実現できること

- ・ 自社が勝てる勝率の高い案件を見極めることができる
- ・ 提案の無駄打ちを防ぎ、組織と人材の疲弊をなくす
- ・ 決まったものを売る押し売りセールスではなく、ビジネスそのものを創出できる
- ・ 不毛な価格勝負に陥ることなく、顧客に価値ある提案、提案書で競合に勝つ
- ・ リレーションが少ない案件も取りにいける
- ・ 勝てる提案書、勝てるエグゼクティブサマリーを作成できる

シップレイジャパン株式会社

設立：平成21年8月
資本金：2,000万円
事業：コンサルティング/研修
役員：取締役特別顧問 大上二三雄
代表取締役 重松 秀洋
住所：東京都千代田区内幸町1-1-1
帝国ホテルタワー12A3
Tel/Fax: 03-5510-7007/03-3500-4421
URL: www.shiplejapan.jp

シップレイの書籍 好評発売中



『88.68% 勝てる営業
ペンタゴンで培われた世界最強の
提案営業フレームワーク』

シップレイジャパン(株) 監修
大上二三雄、重松秀洋 著
翔泳社
定価: 本体1,600円+税

(B2B・B2G分野における) 営業活動失敗の類型

御社では、次のような状況に陥っていないでしょうか？

- ・ 案件選別の意識が低い
- ・ 属人依存。単なる人材不足ではない。「良い人材」が不足している。
- ・ 提案勝率の低さを活動の量でカバーしている。
- ・ 顧客から提案依頼(RFP: Request for Proposal)が出るまで動かない。動けない。
- ・ 勝てない理由を「価格」のせいにしてしている。
- ・ リレーション(人間関係)セールスに慣れきったため、新規の案件が取れない。
- ・ 提案書そのものがチープである。魅力がない。的を外している。

リレーション(対人関係重視)営業だけでは太刀打ちできなくなってきた

その背景には、顧客の購買スタイルの変化が影響している。

- ・ 競争の激化(随意契約の減少・コンペの義務化) ・ 顧客課題の複雑化(提案型営業ニーズの高まり)
- ・ 顧客側意思決定機関の複雑化/委員会化 ・ ソリューションの複雑化(チーム活動の必要性)

では、どうすれば勝てるのか？ペンタゴンで培われた、提案活動で確実に、受注を勝ちとるためのベストプラクティス

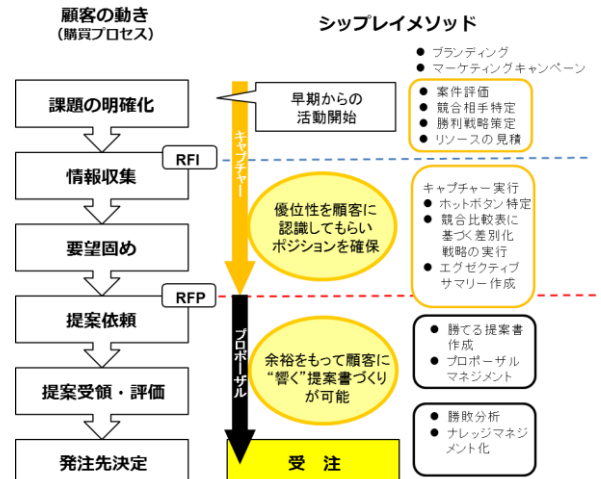
シップレイはペンタゴン(国防総省)に対する提案書作成支援からスタートしたコンサルティングファームです。

顧客の要求や提案内容が複雑で提案活動に多くの人が関わり、顧客側組織に多数のステークホルダーが存在する—そのような複雑な提案活動で受注を獲得するには、望ましい結果が得られるようにプロセス全体をマネジメントすることが必要です。

シップレイメソッドは、顧客の購買行動に合わせた提案活動を展開することで顧客にとってよき相談相手という地位を構築し、他社よりもうちの方がより好ましパートナーだと思ってもらえるポジションを顧客の意識の中に確立するための活動、方法論です。

シップレイでは、提案の勝率を高めるベストプラクティスをノウハウとして有し、そのノウハウは*APMPにも提供されています。

*APMPとは米国を拠点とするプロポーザルマネジメントのための非営利団体組織。世界約60カ国、4000人を超える会員を有し、国境を超えて提案に役立つナレッジを共有しています。



※シップレイメソッドは2つのフェーズから構成されています。

- ①キャプチャー: 案件攻略(営業)活動→自社に有利なゲームを仕掛ける
- ②プロポーザル: (提案書作成)→勝てる提案書を作る

弊社が提供するサービス

私たちは長年のコンサルティング経験を通じて磨き上げてきたノウハウを駆使し、「お客様組織の提案勝率の向上」に寄与致します。

何か解決できるか？

- ✓ 直近の案件獲得
- ✓ 組織的営業の強化
- ✓ 営業個人々のスキル向上

どうやって行うのか？

- 案件獲得コンサルティング
- 営業プロセスの構築
- 営業トレーニング、提案トレーニング

競合比較表

ホットボタン(例)	顧客重要度	自社	A社	B社	キャプチャー戦略
1.技術	30	25	20	15	技術→リスク低減に言及
2.管理	20	15	20	10	納期・リスク管理の実績提示
3.実績	20	10	15	15	経験豊富なパートナー探し
4.価格	30	10	15	15	5年間のコストをA社と比較提示
総合点	100	60	70	55	...

【手法(例):競合比較表】(上図)

案件攻略戦略(キャプチャープラン)を立案する上で、現時点の競争状況をシミュレーションし、最終評価までに最高得点をとるための道筋をつける。

提案勝率88.68% 狙った案件を仕留める

キャプチャーセミナー・プロポーザルセミナーのご案内

■ セミナー主旨

弊社は提案勝率を上げることにこだわり、世界各国で40年以上に渡り、サービスを提供してまいりました。
本セミナーでは「いかにして提案営業を行い提案勝率を上げていくのか」また「企業として次の一手をどのように描いていくのか」についての知見を得て頂くことを目的としています。

キャプチャーセミナー【案件攻略編】 プロポーザルセミナー【勝てる提案書作成】

- | | |
|----------------------------------|----------------------|
| ・顧客の調達プロセスを押さえる | ・RFP後の活動では失注してしまう |
| ・SalesとBusiness Developmentの違いとは | ・エグゼクティブサマリーの役割を理解する |
| ・自社に有利なゲームを仕掛けるには | ・顧客ニーズに即した科学的な書面構成と |
| ・競合他社のゴースティングの方法 | 勝てる提案書作成方法について |

■ セミナー対象者

- ・トップマネジメント(役員、事業部門責任者)の方々
- ・営業部門(国内、海外)責任者、現場責任者クラスの方々
- ・提案書作成部門(国内、海外)責任者、現場責任者クラスの方々

■ 2015年度 セミナー開催スケジュール

- ・ 10月 2日(金)13:30~17:30 プロポーザルセミナー
会場: 東京国際フォーラムガラス棟 G608会議室
- ・ 12月11日(金)13:30~17:30 キャプチャーセミナー
会場: 東京国際フォーラムガラス棟 G508会議室
- ・ 12月18日(金)13:30~17:30 プロポーザルセミナー
会場: 東京国際フォーラムガラス棟 G508会議室

■ 開催要項

- ・日 時 ・ 会 場 : 上記の通り
- ・参加費: 各20,000円(税別)/人
- ・定 員 : 各24名 (定員になり次第、締め切らせて頂きます)
- ・講 師 : シップレイジャパン代表取締役首席コンサルタント 重松 秀洋

セミナー申込書

必要事項をご記入の上、FAXまたはE-mailでお申込み下さい。

FAX: 03-3500-4421 www.shipleywins.jp

E-mail: seminar@shipleywins.jp

【ご参加日程】 ※参加される日程をご記入ください

・日 時 : 2015年 月 日() 13時30分~17時30分

【ご担当者名】

法人名			
所在地	〒		
フリガナ			所属・役職名
ご氏名			
ご連絡先	TEL: () -	FAX: () -	E-mail:

下欄の「個人情報の取り扱いについて」に同意の上、お申し込み下さい。
お申し込み確認後、ご担当者様宛てにセミナー案内書とご請求書を発送いたします。

【お願い】
複数の開催にまとめて申し込まれる場合、お手数ですが本申込書をコピーの上、ご活用ください。

【ご参加者名】

1	フリガナ			所属・役職名
	ご氏名			
	ご連絡先	TEL: () -	FAX: () -	E-mail:
2	フリガナ			所属・役職名
	ご氏名			
	ご連絡先	TEL: () -	FAX: () -	E-mail:
3	フリガナ			所属・役職名
	ご氏名			
	ご連絡先	TEL: () -	FAX: () -	E-mail:

【個人情報の取り扱いについて】

本申込書にて申し込みされた方(以下「申込者」)の個人情報はシップレイジャパン(株)からのセミナー案内の送付、その他連絡業務等、当社の目的に必要な範囲内で、その目的達成に必要な限度に応じて使用致します。またこの個人情報の収集は適法かつ公正な手段によって行われるものとします。当社は申込者から収集した特定商取引の表示に記載する情報以外の個人情報を申込者本人の書面による同意なしに第三者に開示することはありません。

150001mic

【お問い合わせ先】 シップレイジャパン株式会社 セミナー事務局 E-mail: seminar@shipleywins.jp Tel: 03-5510-7007 Fax: 03-3500-4421