

プロセス定義

1. 営業同行支援	顧客に合致した適切なソリューションを提供するため営業担当者を支援する。	4. プレゼンテーション	顧客に対してソリューション内容を分かりやすく説得して実施するようにする。
意思疎通機能	SEと営業の意識を十分に合わせた上で一致協力して顧客への対応を行う。	プレゼン計画機能	顧客の納得性を高めるために、効果的なプレゼンテーションを計画する。
情報収集機能	顧客の顕在的なニーズだけでなく潜在的ニーズまで引き出すために情報収集を行う。	プレゼン実施機能	プレゼン実施にあたっては、必ず意思決定者の出席のもとにおこない、訴求すべきポイントを明確にした説得力ある提案を行う。
事前準備機能	営業担当者と協力して顧客を訪問するための仮説構築からヒアリングの準備を行う。	デモンストレーション機能	顧客の納得性を高めるためにリアリティのあるデモンストレーションを行う。
2. ニーズ把握	最適なソリューションを提案するために顧客の問題点を的確に捉える。	5. コンサルテーション	顧客の業務を分析して、業務改革や業務改善のアドバイスを行う。
業界把握機能	顧客の属している業界についてその特徴や主な課題について分析する。	アドバイス機能	ITの専門家として一般論ではない顧客特有の問題についての助言を行う。
顧客分析機能	顧客の取り組むべき経営課題について顧客の言うことをそのまま鵜呑みにするだけではなく外部者の視点で分析する。	業務分析機能	顧客の業務プロセス上の問題点について、的確に分析する。
ニーズ分析機能	顕在化したニーズだけではなく顧客の気付いていない潜在化したニーズも捉える。	業務改革機能	分析した顧客の業務プロセス上の問題点を解決して業務を大きく変革する。
3. 提案書作成	顧客の主要課題から個別課題まで課題の構造化を図り、解決策の提案書を作成する。	6. プロジェクト実施	ソリューションを実現するためのプロジェクトを顧客・社内メンバーと共に推進する。
課題形成機能	顧客の主要課題からより具体的な個別課題まで課題の構造化を図る。	スケジュール機能	プロジェクトが計画通り進捗するようにスケジュールを立案しチェックを行う。
解決策立案機能	顧客の主要課題の解決に直接つながる解決方法を導き出す。	関係性維持機能	顧客の情報システム部門やユーザー部門などと目標を明確にし共有した上で協力体制を維持する。
提案書作成機能	分かりやすく、論理的であって顧客にとって納得性の高い提案書の作成をおこなう。	コミュニケーション機能	プロジェクト内の意思疎通を効率的に図るための情報伝達を行う。