CASE STUDY | 売上向上・営業変革 01

御用聞き型営業から、ハンター集団へ。

課題解決型営業の浸透と継続的な伴走で、
2年間でアカウント売上3倍を実現。



01 Background 取組の背景

当時の営業スタイルは、顧客からの依頼に応える「御用聞き型」が中心 -
既存顧客からの引き合い対応にとどまっていた。加えて“営業活動“が属人化かつブラックボックス化され、
持続的な成長が不明瞭な状態であった。自ら新たな商機を創出する営業活動への転換が急務となっていた。

実践型の営業研修と伴走支援を軸に、「課題解決型営業」の思考と実践方法を浸透させ、営業プロセスの改善と継続的なモニタリングを実施。受け身の営業から自ら売上を創出するハンター型営業への転換を推進した。

02 Key Success Factors 成長の鍵となった3つの施策

01 思考を改革
御用聞き型からハンター型へ

Before
御用聞き型
依頼を待つ
要望に応える
既存顧客中心

After
ハンター型
自ら商機を探す
積極的に提案する
新規顧客・新市場を開拓

取り組み

実践型の営業研修を基に、『課題解決型営業』の
Know-HowとDo-Howを浸透。

成果のポイント
現場の思考力と戦闘力をレベルアップし、
営業スタイルをハンター集団へと変容。

02 営業プロセスをカイゼン
再現性のある仕組みを構築

顧客情報の理解 → 課題解決型の提案 → ARPA拡大

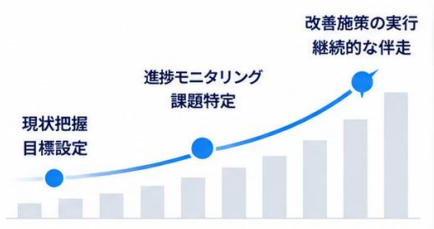
- 組織・機会の理解
- アカウント戦略
- 提案シナリオ策定
- 商談スキル強化
- 契約条件の最適化
- 継続・拡大提案

取り組み

営業プロセスを標準化し、再現性を向上。また顧客に
”刺さる“提案内容を実践し、受注率と額を大きく改善

成果のポイント
商談から受注までのプロセスを
仕組み化し、成果を出せる体制を構築

03 課題起点の提案
要望対応 → 価値を生む提案



取り組み

面談数や、進捗など、営業活動を可視化。定期的に
改善を実行し、あたらしい思考とプロセスを浸透

成果のポイント
データに基づく改善と継続的な支援で、
持続的な売上成長を実現

03 Results もたらした成果とQの視点

成果

3× 2年間でアカウント売上3倍

- パフォーマンス向上
- ブラックボックス化の解消
- 顧客満足度の改善

Qの視点

**優れた営業は、依頼を待つのではなく、
商機と勝機を自ら創り出す。**

Shape.
Build.
Execute.

3-q.biz
info@3-q.biz