# 第1回\_◯◯社\_アカウントプラン

# 顧客概要

会社概要、サービス導入に関わる属性

|  |  |
| --- | --- |
| 社名 | ABC運輸株式会社 |
| 業界 | 運輸業 |
| 事業内容 | 宅配便事業 |
| 従業員数 | 10万人 |
| 売上推移 | 2020年 1500億円2021年 1800億円2022年 2200億円 |
| 主要な競合 | イロハ急便,ハニホ配送 |
| ・・・・ |  |

# 目的と戦略のサマリー

### 目的（ゴール）

◯年までに、年間の契約金額を◯◯円まで伸長させる

### 戦略のサマリー

1. 「社名」の経営、事業における課題
社内DXが浸透しておらず、配送における人件費が他社と比較して高い傾向にある
2. 過去、ターゲット企業の方から伺った情報
保守的な経営陣により、デジタル変革を起こしづらい環境である
3. 上記をふまえた仮設と弊社がご提供できるソリューション
弊社DXソリューションを導入することで、人件費を◯%削減できる見通しがある
社外取締役である◯氏を経由して社内への提案を促すことにより、取締役会での合意形成を獲得することができる

# 販売できる可能性

目的（ゴール）の状態と連動するお客さまへのサービス提供状況・規模を整理する

# 組織図/意思決定者/キーパーソン・パワーチャート

### 組織図

**組織図**

### 意思決定者・キーパーソンの情報

サービス導入の意思決定を行う方、導入するサービスを決める方、サービス選定を行う担当者、など

### 反対派、予算の門番

# アクションプラン

### 目的（ゴール）を達成するために必要な90日後の状態

### 1か月目のアクションプラン

計測可能なアクションプランを設定する
　○…まだ面識のない主幹部署の〇事業部の本部長と直接会い、現状の仮説の対案をぶつけてFBを頂く
　　　　→そのために、まずは〇〇事業部の一般社員と少なくとも５名との面談をこぎつける　等

　×…主幹部署とリレーションを作る

### 2か月目のアクションプラン

### 3か月目のアクションプラン

# 社内各位 依頼事項

### ◯◯部長へ

アポイント獲得にあたり、お手紙の送付をお願いします。
また、獲得後は同席をお願いします。

### マーケティング部門へ

◯社の〇〇様とのコネクションがある方を探しております。

社内、関係会社へ周知したうえでコネクションがある方をピックアップしてください。