

社名/部門名

のサクセスマップ

自社の内容を埋めてみましょう。まずは目標、1戦略、1施策だけでもOKです。

ゴール

目標

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

戦略

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

施策

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

| |
|--|
| |
| KPI 値 |

サクセスマップ作成のステップ

1. **ゴール設定** 最終的に達成したい内容を設定します。
2. **目標** 1年後に達成したい結果(数値)を設定します。
3. **戦略** 3~6ヶ月で取り組む内容を設定します。
4. **施策** 具体的な活動内容を設定します。
5. **KPI** 目標・戦略・施策の進捗を測るための数値的な指標を設定します。

サンプル

サクセスマップ

ゴール

2020年までに
業界シェアNo.1になる

目標

| |
|--|
| |
| KPI 値 売上金額 50億円 |

戦略

| |
|---|
| 戦略1 新規顧客の開拓 |
| KPI 新規顧客からの商談作成数 値 10件/月 |

| |
|---|
| 戦略2 既存顧客の満足度向上 |
| KPI 顧客アンケートの平均点数 値 85点 |

| |
|---|
| 戦略3 営業の勝率アップ |
| KPI 商談の受注率 値 35% |

施策

| |
|--|
| 施策 新規顧客向けセミナーの実施 新規顧客訪問 |
| KPI セミナー開催数 値 2回/年 新規顧客訪問回数 30件/月 |

| |
|--|
| 施策 お問い合わせ解決時間の短縮 顧客向け公開情報の充実 |
| KPI 平均お問い合わせ解決時間 値 24時間 外部向けソリューション作成件数 10件/月 |

| |
|--|
| 施策 提案前の予算確認実施 提案前の決裁者確認 |
| KPI 予算確認フラグのチェック 値 100% 決裁者の入力 100% |