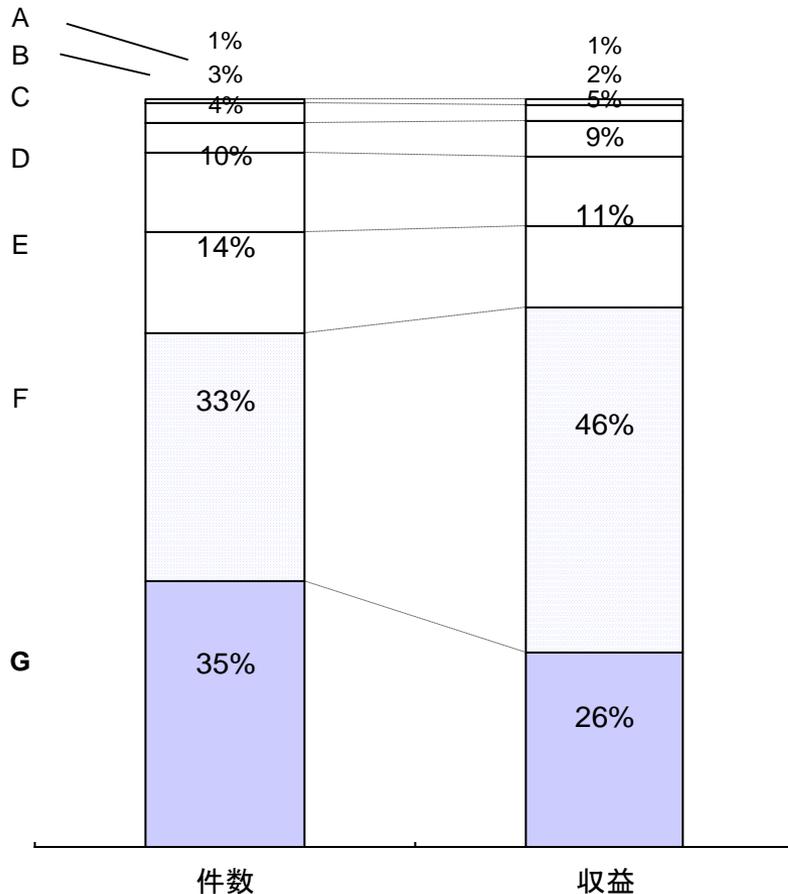


『考える化』～事例② 営業戦略の見直し

- 従前の基本戦略である「大口顧客Gの重視」が、実際には収益上マイナスになっていることをファクトデータの分析によって明らかにし、営業戦略の見直しのきっかけとした

件数と収益の構成比較



1件あたりの収益

