

| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|-----------------------|----------------------|--------------------|
| プロモーション>目標設定 | プロモーションの目標設定 | 事業戦略の確認 |
| | | セグメンテーションとターゲットの選択 |
| | | スコープの明確化 |
| プロモーション>計画策定 | カスタマージャーニーの作成 | 投資効果要求の確認 |
| | | 目標の設定 |
| | | 目標の周知 |
| プロモーション>計画策定 | プロモーション施策配置 | フィールド営業ヒアリング |
| | | 顧客行動の想定 |
| | | メッセージの策定 |
| プロモーション>計画策定 | 年度活動計画策定 | カスタマージャーニーの策定 |
| | | 外部情報の収集 |
| | | 内部要件の確認 |
| プロモーション>計画策定 | 年度活動計画策定 | 施策の配置 |
| | | 内部計画のヒアリング |
| | | 年度活動計画の策定 |
| プロモーション>計画策定 | 年度活動計画策定 | 費用の概算 |
| | | 予算配分 |
| | | プロモーション計画書の作成 |
| プロモーション>オウンドメディアサイト構築 | オウンドメディアサイトのシステム仕様設計 | 計画の周知 |
| | | サイト目的の明確化 |
| | | システム仕様の策定 |
| プロモーション>オウンドメディアサイト構築 | オウンドメディアサイトのコンテンツ作成 | 企画 |
| | | コンテンツ作成 |
| | | 外部委託発注 |
| プロモーション>オウンドメディアサイト構築 | サイト構築の外部手配 | 検収 |
| | | 評価 |
| | | 外部委託発注 |
| プロモーション>オウンドメディアサイト運用 | オウンドメディアサイトのシステム管理 | 情報収集 |
| | | 運用監視 |
| | | 問題対応 |
| プロモーション>オウンドメディアサイト運用 | オウンドメディアサイトの運用委託管理 | 運用委託の計画 |
| | | 運用委託の実施 |
| | | 情報開示基準の設定 |
| プロモーション>情報開示の管理 | 情報開示管理 | 料金開示基準の設定 |
| | | 共通パーツの制作 |
| | | 共通パーツの配布 |
| プロモーション>情報開示の管理 | コンテンツライブラリの運営管理 | 顧客事例の収集 |
| | | 顧客事例のコンテンツ化 |
| | | コンテンツの一元管理 |
| プロモーション>情報開示の管理 | 顧客事例の収集 | 顧客事例の一元管理 |
| | | ニュースリリースの計画 |
| | | ニュースリリースの作成 |
| プロモーション>情報開示の管理 | コンテンツの一元管理 | 社内調整 |
| | | メディアへの出稿 |
| | | 外部団体活動の企画 |
| プロモーション>外部団体活動 | 外部団体活動の計画 | 外部団体活動の実施 |
| | | 窓口対応 |
| | | 団体活動の実施 |
| プロモーション>外部団体活動 | 外部団体活動の実施 | 情報収集 |
| | | 団体活動の報告 |
| | | 出展企画 |
| プロモーション>展示会 | 展示会の出展計画 | 来訪者の動線設計 |
| | | 計画の周知 |
| | | 出展計画 |
| プロモーション>展示会 | 出展準備 | 内部協力依頼 |
| | | 配布物の製作 |
| | | 外部手配 |
| プロモーション>展示会 | 出展実施 | 対応要員へのレクチャ |
| | | 展示ブースの設営 |
| | | 来訪者対応 |
| プロモーション>展示会 | 出展実施 | 競合情報の収集 |
| | | アフタフォロー |
| | | 登録・記録 |
| プロモーション>展示会 | 出展の結果報告 | 目標達成度の評価 |
| | | 実施の記録 |
| | | 結果の報告 |

| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|--------------------|-----------------|----------------|
| プロモーション>イベント | イベントの企画 | 目標の設定 |
| | | 内部協力依頼 |
| | イベントの準備 | イベントの計画 |
| | | 準備計画 |
| | | 情報収集の設計 |
| | イベント参加者の勧誘 | 動線の設計 |
| | | 内部手配管理 |
| イベント実施 | 外部手配管理 | |
| | リスト用意 | |
| | 勧誘 | |
| イベントの結果報告 | イベントの進行 | |
| | 商談化リードの引継ぎ | |
| | DB登録 | |
| プロモーション>ネット広告 | 広告の計画 | 目標達成度の評価 |
| | | 実施の記録 |
| | バナー広告等の実施 | 結果の報告 |
| | | 広告企画 |
| | | 広告管理の計画 |
| | 検索連動型広告の実施 | プランの選定 |
| | | 外部手配 |
| ランディングページの運営 | 原稿の作成 | |
| | プランの選定 | |
| | キーワード設定 | |
| ネット広告の解析 | 広告文の作成 | |
| | ランディングページの作成 | |
| | 効果の解析 | |
| プロモーション>リードナーチャリング | コンテンツの定期発信 | 改善 |
| | | 効果の報告 |
| | 誘導メール配信 | 企画 |
| | | 情報収集 |
| | ツイッターの利用 | コンテンツの作成 |
| | | 記事作成 |
| | ダウンロード資料の作成 | フィールド営業との連携 |
| メール配信 | | |
| ナーチャリング効果解析 | アカウントの開設 | |
| | ツイートの投稿 | |
| | フォロワー管理 | |
| プロモーション>問い合わせ対応 | 問い合わせ対応の計画 | 問題対応 |
| | | 情報収集 |
| | 問い合わせ対応 | 顧客動線の設計 |
| | | 資料の作成 |
| | 問い合わせ対応チームの運用管理 | 測定項目の特定 |
| | | 定期的な測定 |
| | | 解析 |
| プロモーション>リード管理 | リード情報の収集 | 学習 |
| | | 問い合わせパターンの特定 |
| | 商談化リードの引継ぎ | 対応シナリオの策定 |
| | | 内部コミュニケーションの計画 |
| | リード情報の収集 | 問い合わせ対応 |
| | | 問い合わせ履歴の登録 |
| | | 引継ぎ |
| 商談化リードの引継ぎ | チーム支援 | |
| | 分析・学習 | |
| | 報告 | |
| リード情報の収集 | リードの収集 | |
| | 登録プロフィールの最新化 | |
| | リード保有状況の報告 | |
| 商談化リードの引継ぎ | リードの引継ぎ | |
| | 追跡 | |

| 大分類 | | 中分類 | | 小分類 | |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| プロモーション>モニタリング | | 運用点検 | | 運用状況の確認 | |
| | | | | 問題の発見と指導 | |
| | | | | 報告 | |
| 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | |
| iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  |
| | | 監査人 | | コンテンツマネジメントの点検 | |
| | | | | コスト管理の点検 | |
| | | | | コンプライアンス監査 | |
| | | | | 報告 | |
| プロモーション>評価・改善 | | KPIの確認 | | 目標達成状況の確認 | |
| | | | | 報告 | |
| | | プロモーション成果の評価 | | 年度目標の評価 | |
| | | | | 中期目標の評価 | |
| | | | | 投資効果の評価 | |
| | | | | 施策の評価 | |
| | | | | 報告 | |
| | | 上位マネジメントへの提言 | | 事業戦略、戦術への提言 | |
| | | | | 全社共通項への提言 | |

| | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 一般社団法人 | iCD協会  | 一般社団法人 | iCD協会  | 一般社団法人 | iCD協会  | 一般社団法人 | iCD協会  |
| | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 |
|  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |
| 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | |
| iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  |
| | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 |
|  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |
| 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | |
| iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  |
| | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 |
|  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |
| 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | | 一般社団法人 | |
| iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  | iCD協会 |  |

| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|----------------|----------------|---------------------------------------------------------|
| SES営業>計画策定 | 業績目標の設定 | 方針の認識 業績目標の目標 |
| | 技術者体制目標の設定 | 人材方針の確認 現状認識 |
| | 外部技術者の調達目標の設定 | 目標、ロードマップの策定 外部技術者調達方針の確認 外部技術者調達計画書の作成 |
| | 計画の周知 | 計画書の作成 計画の周知 |
| SES営業>派遣事業 | 派遣事業許可の取得 | 事業許可要件の認識 体制 派遣労働者の待遇施策 監督当局への申請・届け出 |
| | 派遣労働者管理 | 派遣技術者への通知 教育訓練・キャリアコンサルの手配 苦情対応 記録(派遣元管理台帳) |
| | 派遣事業許可の維持 | 監督当局への申請・届け出 派遣事業報告 |
| SES営業>協力会社との提携 | 協力会社リクルーティング | 提携先の調査 提携先の選定 合意の取得 協力会社の登録 |
| | 協力会社とのリレーション維持 | 情報交換 技術者情報の入手 |
| | 協力会社の評価 | 定期評価 点検 問題への対応 情報の共有 |
| SES営業>情報収集 | スキル情報の収集 | スキル情報の収集 スキルシートの最新化 |
| | 技術者の顧客評価の収集 | 顧客評価の収集 顧客評価の報告 |
| | 顧客情報の収集 | 顧客情報の収集 顧客内部の決定プロセスの把握 プロフィールの管理 顧客情報の収集報告 |
| SES営業>新規顧客開拓 | 新規案件情報収集 | 既存顧客案件情報収集 新規顧客案件情報収集 新規案件の報告 |
| | 新規顧客とのリレーション構築 | アプローチ 顧客情報収集 マネージャー訪問のセッティング |
| SES営業>アクションプラン | アクションプランの策定 | 技術者稼働計画書の作成 アクションプランの策定 アクションプランの共有 |
| | 案件の選定 提案準備 | ヒアリング 提案参加の決定 社内技術者の予約 実行体制の構築 |
| SES営業>提案 | 提案 | 協力会社技術者の予約 提案内容の決定 要件の詳細確認・交渉 育成機会の獲得 見積の作成 |

| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|-----------------|---------------|-----------------|
| SES営業>クロージング | 案件の確定 | 交渉と合意 |
| | | 受注報告・計上 |
| | | 失注の報告 |
| | | 技術者への報告 |
| | | 外部調達手配 |
| | | 詳細事項の取り決め |
| | | 契約書の作成 |
| | | 契約手続き |
| | | 機密情報管理 |
| | | 口座開設 |
| SES営業>サービス開始 | キックオフ | 追加変更発生時の対応 |
| | | 契約の変更要求の受付と影響分析 |
| | | 契約変更の協議と締結 |
| | | チーム責任者との意識合わせ |
| | | キックオフミーティング |
| | | 問題対応の準備 |
| | | 情報セキュリティ管理 |
| | | 情報セキュリティ教育 |
| | | 参入時の誓約取得 |
| | | プロジェクトの進捗確認 |
| SES営業>サービス提供中 | 顧客とのコミュニケーション | 技術者評価の確認 |
| | | クレームの受付 |
| | | クレーム対応の策定 |
| | | クレームの追跡 |
| | | 就業環境の確認 |
| | | 安全の確認 |
| | | 問題対応 |
| | | 定期連絡 |
| | | 就業調整 |
| | | 技術者の健康・メンタルケア |
| SES営業>契約更新・終了 | 契約更新 | 情報交換 |
| | | 協力会社技術者の就業調整 |
| | | 問題対応 |
| | | 役務の受領確認 |
| | | 支払い依頼 |
| | | 契約更新の判断 |
| | | 契約更新 |
| | | 情報資産回収の確認 |
| | | 情報資産回収の報告 |
| | | 契約終了の報告 |
| SES営業>請求・回収 | 財務会計計上 | 売上・売掛計上 |
| | | 例外的計上、修正処理 |
| | | 原価計上 |
| | | 証憑の保管 |
| | | 請求書発行する/発行依頼する |
| | | 請求書の送付 |
| | | 回収遅延対応 |
| | | 支払いの督促 |
| | | 回収時期の報告 |
| | | 善後策の計画 |
| SES営業>リテンション | リテンションの管理 | 善後策の実施 |
| | | 法的措置 |
| | | 損失の計上 |
| | | リテンションのスケジュール |
| | | コミュニケーション維持 |
| | | 企業状況の報告 |
| | | 表敬対応 |
| | | 担当者の引継ぎ |
| | | リレーション強化・拡大 |
| | | 訪問先の拡張 |
| マネージャー訪問のセッティング | | |
| TOP訪問のセッティング | | |

| 大分類 | | 中分類 | | 小分類 | |
|--------------|--|--------------|--|---------------|--|
| SES営業>モニタリング | | 進捗の確認 | | 業績目標達成状況の確認 | |
| | | | | 営業成績管理 | |
| | | | | 問題の発見と指導 | |
| | | | | 問題対応の確認 | |
| iCD協会 | | 点検・確認 | | 報告 | |
| | | | | 監査報告 | |
| SES営業>評価・改善 | | 目標達成状況の評価 | | 実績評価 | |
| | | | | ロードマップの達成状況評価 | |
| | | | | 原因の分析 | |
| | | | | 報告 | |
| iCD協会 | | 上位マネジメントへの提言 | | 技術者構成、スキルへの要求 | |
| | | | | 全社共通項への提言のまとめ | |



| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|-------------------|---------------|----------------------|
| SI営業>フィールド営業活動の計画 | 業績目標の設定 | 戦略の確認 |
| | | 中期計画の策定 |
| | | 年度計画 |
| 販売パターンの策定 | 計画の周知 | ソリューションモデルの開発 |
| | | 戦略商品ごとの販売パターン策定 |
| SI営業>商談化(新規顧客) | リード引継ぎの計画 | リード育成状況の確認 |
| | | イベント、プロモーション活動への協力 |
| | リードの引継ぎ | リードの抽出 |
| | リードの引継ぎ | アプローチ先の選定 |
| 新規顧客アプローチ | CD協会 | 営業担当者の割り当て |
| | | 紹介対応 |
| 商談化の計画 | CD協会 | 顧客に提供する話題づくり |
| | | アポイント取得 |
| 商談化活動 | CD協会 | 製品・サービス情報の提供 |
| | | ヒアリング |
| SI営業>商談化(既存顧客) | 商談化の計画 | 顧客との関係構築 |
| | | アプローチの報告 |
| 商談化活動 | CD協会 | 顧客課題の仮定 |
| | | 先行競合対策 |
| RFPへの参加対応 | 提案の企画 | 提案商品の選択 |
| | | 商談化の計画 |
| 提案の企画 | 提案の構成 | 商談化 |
| | | 商談化状況の報告 |
| 提案の構成 | 見積 | 商談化状況の報告 |
| | | システムライフサイクルによる提案商品特定 |
| 見積 | 先行手配・予約 | 顧客ニーズによる提案商品の特定 |
| | | 競合対策 |
| 先行手配・予約 | プレゼンテーション | アクションプランの策定 |
| | | サウンディング |
| プレゼンテーション | 根回し | 要件の明確化 |
| | | 商談化状況の報告 |
| 根回し | プレゼンの実施 | 要件の認識 |
| | | リスクの認識 |
| プレゼンの実施 | デモンストレーションの準備 | 提案の計画 |
| | | 提案内容の確認 |
| デモンストレーションの準備 | デモンストレーションの実施 | 提案方針の策定 |
| | | 提案商品の構成 |
| デモンストレーションの実施 | 提案・プレゼン後のフォロー | 新規外部調達先、調達品の選定 |
| | | 原価の積算 |
| 提案・プレゼン後のフォロー | | 提案書の作成 |
| | | 見積書の作成 |
| | | リース見積もり依頼 |
| | | 先行手配計画 |
| | | 内部手配予約 |
| | | 外部調達先行手配 |
| | | プレゼンの準備 |
| | | 根回し |
| | | プレゼンの実施 |
| | | デモンストレーションの準備 |
| | | デモンストレーションの実施 |
| | | 提案・プレゼン後のフォロー |

| 大分類 | 中分類 | 小分類 |
|---------------|----------------|-----------------|
| SI営業> 受注時の決定 | 決定の確認 | 受注時のヒアリング |
| | | 失注時のヒアリング |
| | 結果の報告 | 詳細事項の取り決め |
| | | 受注報告・計上 |
| | 契約 | 失注の報告 |
| | | 最終提案内容の合意と契約締結 |
| | 契約変更管理 | 契約書の作成 |
| | | 契約手続き |
| | | 機密情報管理 |
| | | 口座開設 |
| SI営業> 手配 | 手配の計画 | 受注計上 |
| | | 追加変更発生時の対応 |
| | 内部手配 | 契約の変更要求の受付と影響分析 |
| 外部調達手配 | 契約変更の協議と締結 | |
| | 手配の計画 | |
| 外部調達手配 | 自社内部への手配 | |
| | 内部手配の変更 | |
| 手配管理 | 発注手配/発注依頼 | |
| | 外部調達先手配の変更 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 外部調達品の受領 | |
| | 支払い依頼 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 進捗の確認 | |
| | 問題解決の主導 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 変更管理 | |
| | 手配の進捗報告 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 顧客の進捗確認 | |
| | 変更の調整 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 調査・確認 | |
| | WBS、タイムチャートの作成 | |
| 顧客とのコミュニケーション | リスク対策 | |
| | 納品・引取り計画書の策定 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 顧客との調整 | |
| | 納品・引取り後の段取りの合意 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 内部手配 | |
| | 外部委託先手配 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 納品・引取り立ち合い | |
| | 問題発生時の現地指揮 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 切り戻し、計画の変更 | |
| | 顧客の受領・検収確認 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 内部報告 | |
| | 外部への連絡 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 売上・売掛計上 | |
| | 仕入れ・商品在庫・買掛計上 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 例外的計上、修正処理 | |
| | 証憑の保管 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 請求 | |
| | 請求方法等の確認 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 請求書発行する/発行依頼する | |
| | 請求書の送付 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 回収遅延対応 | |
| | 支払いの督促 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 回収不可対応 | |
| | 善後策の計画 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 商品回収 | |
| | 法的措置 | |
| 顧客とのコミュニケーション | 損失の計上 | |
| | 顧客の企業、体制情報の収集 | |
| 顧客情報の共有 | 顧客内部の決定プロセスの把握 | |
| | 顧客の事業、業務情報の収集 | |
| 顧客情報の共有 | 競合他社情報の収集 | |
| | 情報の収集報告 | |
| 顧客情報の共有 | 顧客情報の管理 | |
| | 担当者の引継ぎ | |

| 大分類 | | 中分類 | | 小分類 | |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------|-----------------|
| SI営業>リテンション | | 窓口対応 | | リテンションのスケジュール コミュニケーション維持 企業状況の報告 顧客サポート | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| | | コンシェルジュ活動 | | 顧客満足度の調査と分析 問題対応 情報提供 システム相談対応 自社商品紹介 コンシェルジュ活動の報告 | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| | | 対話の深化 | | 現行システムの把握と分析 課題の認識 顧客との対話 顧客のIT化方針策定への協力 | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| SI営業>リレーション強化・拡大 | | リレーション強化・拡大 | | 訪問先の拡張 マネージャー訪問のセッティング TOP訪問のセッティング | |
| SI営業>モニタリング | | 進捗の確認 | | 商談進捗管理 手配の進捗確認 顧客の状況 営業成績管理 問題の発見と指導 問題対応の確認 報告 | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| | | 点検・確認 | | 現場・現物確認 監査 報告 是正 | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| SI営業>評価・改善 | | 営業実績の評価 | | 実績評価 戦略ロードマップの達成評価 原因の分析 報告 | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |
| | | 上位マネジメントへの提言 | | 新商品・サービスへの要望 全社共通項への提言のまとめ | |
| 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 | 一般社団法人 iCD協会 |

一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会

一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会

一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会

一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会 一般社団法人 iCD協会