

オンライン営業チェックリスト

No.	分類	チェック項目	チェック欄
1	PCやスマホの貸与環境	会社での仕事はノートPCでも可能である	
2		会社支給のノートPCがあり、在宅で使用できる	
3		会社支給のノートPCのセキュリティ準備は万全といえる（ウイルスソフトが入っている、管理部署がリスクを明確に把握している）	
4		会社支給のノートPCにはマイクとカメラが付いている	
5		会社スマホ・アイパッドが用意されている	
6	ネットワーク環境	会社スマホはデザリングが可能である	
7		会社スマホのデザリングは、業務に支障ない程度の容量である	
8		自宅にwi-fiがある、自宅にwifiがない場合は用意の支援がある	
9	作業環境	自宅で作業を行う上で必要な最低限の備品（机、椅子、ヘッドセットなど）が整っているか	
10		業務に集中できる環境が整っているか（外部要因を排除するために個室での業務を行うなど）	
11	コミュニケーション環境	グループウェアやチャット機能などコミュニケーションの基盤となるツールが用意されている	
12		社員はコミュニケーションツールの存在を知っており、使い方を社員が理解し活用している	
13		会社で利用が承認されている会議システムが既に導入されている	
14		何度かその会議システムを社内で使ったことがある	
15		その会議システムを利用し社外との商談やミーティングなどで使ったことがある	
16		社外で会議システムを利用する時、問題なくスムーズに会議を行う事ができる（画面共有機能を使い、資料を相手に見せるなど）	
17		使い方を知らない、または使いこなせていない社員が困らないよう、マニュアルなどの用意があるか	
18	オンライン営業ツール設定環境	名刺データはデジタル化されているか（紙での管理ではなくデータ化されているか）	
19		オンライン営業ツール運用に必要な、既存顧客・見込み顧客管理を行うためのツール（CRM、SFA、MAなど）は導入されているか	
20		導入されていない場合、現状どれが自社に必要なツールなのか調査ができていますか	
21		導入されていない場合、優先的に導入すべきツールがどれか明確に理解しているか	
22		導入したツール（CRM、SFA、MAなど）は初期設定は適切に行われ、稼働可能な状況になっているか	
23		導入したツール（CRM、SFA、MAなど）を使いこなせているか	
24	オンライン営業のための体制構築環境	オンライン営業を導入するために組織設計はできていると言えるか	
25		オンライン営業を開始するために、部署や担当毎の業務フローが明確化されているか	
26		オンライン営業を導入するためにインサイドセールス、フィールドセールスと役割を隔てて担当を立てているか	
27		オンライン営業の再現性を高めるための仕組みを作れているか（細かなマニュアルが作成されているなど）	
28	インサイドセールスの体制構築環境	「インサイドセールスとはなにか」を説明できるか	
29		インサイドセールスの役割と業務を明確に説明できるか	
30		インサイドセールスの効果測定指標（KPI/KGIなど）が策定されているか	
31		インサイドセールスが対応する問い合わせ口の導線整理はできているか	
32		インサイドセールスが使用する資料やコンテンツ等の整備はできているか（十分に用意されているか）	
33	インサイドセールスの教育環境	インサイドセールスが業務を遂行するための業務フローマニュアルは用意されているか	
34		インサイドセールスが蓄積するデータの保管方法などが明確に定まっているか、またその方法が統一されているか	
35		インサイドセールスが使うトークスクリプトやメール定型文などは用意されているか	
36		ロールチェック表などを用いてスキル別に評価（アポ打診/価値訴求/ヒヤリング力/質問力/マネー等）PDCAを回せるような仕組みが整っているか	
37		フィールドセールスと情報の連携等ができていと言えるか	
38	フィールドセールスの教育環境	フィールドセールスの効果測定指標（KPI/KGIなど）が策定されているか	
39		インサイドセールスからパスされた後の業務フローが明確か、マニュアルは用意されているか	
40		データの保管方法を理解し、その手順通り、方法通り行われているか	
41		インサイドセールスと情報の連携等ができていと言えるか	
42	マネジメント環境	リモートチームのメンタルケアを行うために何か方法や手段があるか	
43		分からないこと、悩み事、心配事などがメンバーに発生したとき、隔たりなく迅速に相談を受けられる環境を整えているか	
44		リモートチームのモチベーション向上のための手法/方法が存在するか	
45		オンライン営業活動の一貫でウェビナーの企画を行っているか	
46		ウェビナーの開催方法を知っており、SNS等々を利用した集客方法を理解しているか	
47	動画やSNSの有効活用に関して	動画コンテンツを制作し、上手に活用できているか	
48		動画を有効活用するための取り組みを定期的に行っているか	
49		SNSを上手に活用・運用できているか	
50		SNSを有効活用するための取り組みを行っているか	