

맞춤형

영업 전략 수립 서비스 소개서

DX 컨설팅 주식회사

E | tomilee@dxconsulting.co.kr

T | 010-2294-7981

우리 회사 영업력 이대로 괜찮은 걸까..?

우리 회사 영업력 진단 Check list!

- ☐ 영업 전문가가 영업을 담당하는가? (혹은 비영업 출신 대표님이 담당)
- ☐ 하루 종일 영업에만 투입되는 인력이 있는가?
- ☐ 영업 계약 시 내부 소화가 가능하도록 조율하는가?
- ☐ 인당 생산성을 관리 중인가?
- ☐ 현금흐름을 관리 중인가?
- ☐ 수금 상황을 계획적으로 관리하는가?
- ☐ 고객과의 팔로우업 미팅을 최소 3회 이상하는가?
- ☐ 미팅 전, 고객사 및 고객담당자에 대한 정보를 최대한 수집 후 미팅하는가?
- ☐ 영업이 들쭉날쭉하지 않고 안정되었다고 느끼는가?
- ☐ 영업담당자의 영업적 마인드와 태도가 훌륭하다고 생각하는가?

진단결과

☒ 3~4개

⚠ 약간 위험

☒ 5~6개

⚠ 다소 위험

☒ 7개 이상

⚠ 매우 위험

회사는 영업 능력과 제품 능력 딱, 두 가지로 성장합니다

영업력이 받쳐주지 않고는, 회사의 성장은 요원합니다.
영업은 회사의 피를 돌게 하는 혈액과 같은 역할을 합니다



우리 회사 영업의 현실

“영업 능력 부족”



영업 전문 담당자의 부재

- 대표가 개발과 영업을 뛰는 현실
- 영업 전문 담당자가 없는 현실
- 영업 전문 담당자를 채용하고 싶어도 어려운 현실
- 고객을 잃게 만드는 안타까운 영업스킬 능력



영업 조직 부재

- 대표 1인 혼자서 영업하는 현실
- 영업조직을 키울 수가 없는 현실(영업담당자 1명이면 충분)
- 영업조직을 세팅해 본 경험 부재



영업 프로세스 미흡

- 영업은 하고 있지만, 체계적인 영업 프로세스가 미흡한 현실
- 고객의 유입부터, 미팅, 협상, 견적, 계약, 계약 후 관리가 부족
- 1차 미팅만 있고, F/up 미팅은 부족하거나 없는 현실
- 영업 프로세스별 대응능력 부족



영업 마인드 & 활동 부족

- 영업에 전력투구하지 못하는 현실
- 영업적 마인드 부족으로 기껏 획득한 영업기회를 놓치는 안타까운 현실
- 지속적인 고객개발 및 F/up을 통한 영업기회 획득 노력 부족

고객이 느끼는 우리 회사의 영업 문제



영업 태도 문제

- 개발 관련 미팅인지, 개발 강의인지 모르겠네요
- 제품과 시장을 모른다고 무시하는 태도라 좀 화가나네요
- 도움을 청하러 온 고객인데, 반응이 시큰둥해요



커뮤니케이션의 문제

- 전화, 카톡, 문자 등 연락을 해도 받지를 않아요
- 이 쪽 업계를 잘 모르는데 자꾸 전문 개발 용어를 써요
- 도대체 무슨 소리인지 하나도 모르겠어요

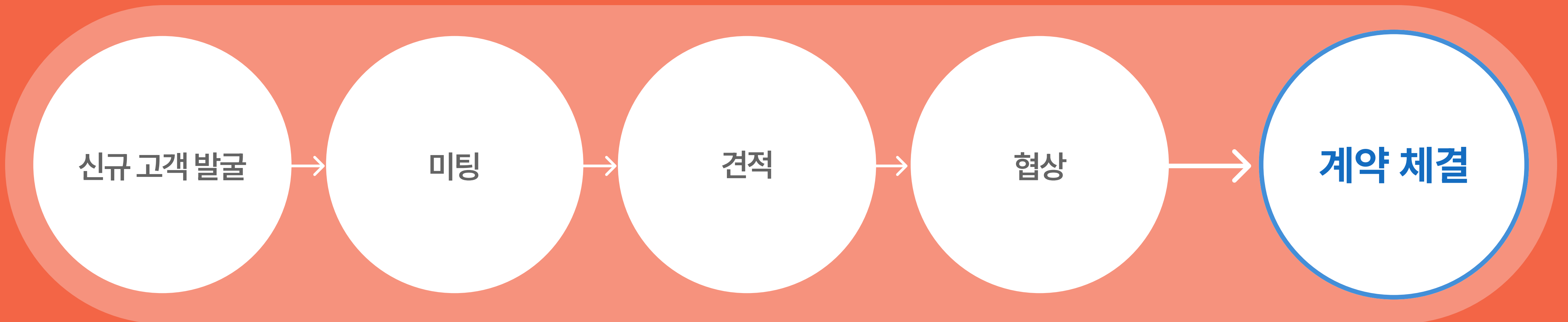


그 외 문제

- 솔직하지 못하고, 자꾸 뭔가 숨기려고 하는 듯 해요
- 업계 용어가 너무 어려워요
- 미팅에 늦고, 자료 안보내주고, 신뢰가 안가요

회사 내부 영업 프로세스 문제

- #인바운드위주 고객 발굴
- #현금 흐름을 고려하지 않은 영업
- #협상 능력 부족
- #영업 태도 부족
- #CBD(Cost Break Down)조차 없는 견적
- #관리되지않는 영업 히스토리
- #도대체 찾을 수 없는 영업 관련 파일들
- #경험에 의존하는 견적
- #고객의 언어가 아닌 개발사의 언어를 구사



사업 환경의 급변화

IT를 위시하여, AI, 인공지능, 자율주행, 로봇 등의 기술혁신이 사회를 급변화시키고 있습니다.

국내의 경쟁 뿐만 아니라, 이제는 경쟁의 글로벌화로 심각한 위기에 처했습니다.

이를 타개할 유일한 방법은 결국 "영업"의 성공뿐입니다.



인바운드 영업에서 아웃바운드 영업으로 대전환이 필요

인바운드 영업

위시켓, 크몽, 캐스팅앤, 프리모아 등의
아웃소싱 프로젝트 플랫폼에 영업을
의존하셨었나요?

wishket

CASTINGN

PRFEMOA

kmong

광고, 마케팅, 지인 네트워크 등의
불안전하고 불규칙적인 인바운드 영업에
의존하셨나요?

광고

마케팅

네트
워크

수동적인 영업 | 영업 기회의 지속적인 축소 및 불안한 영업의 지속

인바운드 영업

이제는 수동적인 인바운드 영업이 아닌
능동적이고 적극적인 아웃바운드영업을
원하시나요?

"고객 발굴"

아웃바운드 영업이 처음이신가요?

능동적 영업 | 기회 확대

근본적인 문제는 무엇일까?



우리 회사만을 위한 맞춤형

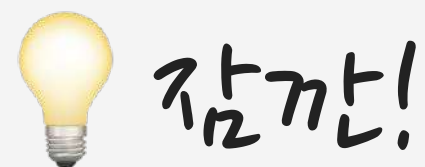
영업 전략의 부재

근본적인 해결책은 무엇일까?



우리 회사만을 위한 맞춤형

영업 전략의 수립

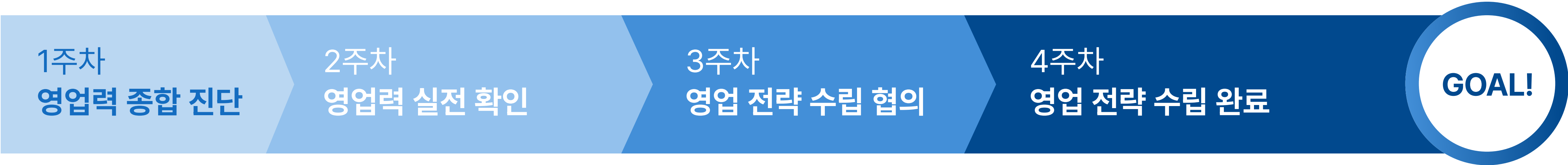


영업전략 수립해 보신 적은 있으신가요?

우리 회사의 문제점을 객관적으로 진단하고, 평가하고, 이에 대한 영업전략 수립은 결코 쉽지 않습니다.

1. 영업 전략 수립 서비스

우리 회사 매출 3배 확대를 위한 **영업 전략 수립 필요**



- | | | |
|------------------|------------------------|----------------|
| • 영업력 Check List | • 고객사와의 미팅 확인(참여) | • 타겟 시장 설정 |
| • 매출 확인 및 평가 | • 커뮤니케이션 확인 | • 타겟 고객/고객군 설정 |
| • 영업이익 확인 및 평가 | (전화, 이메일, 문자) | • 영업목표 설정 |
| • 인당 생산성 확인 | • 고객 발굴~ 계약절차 과정별 확인 | • 영업 KPI 설정 |
| • 현금흐름 | • 회사 영업 양식 진단/피드백 | • 영업 프로세스 개선 |
| • 영업 프로세스 확인 | • 서비스 소개서 진단/피드백 | • 영업관리 개선 |
| • 영업계획 및 활동 확인 | • 홈페이지 진단/피드백 | • 영업 CRM 사용 |
| • 영업력 종합 진단서 | • 영업 마인드 셋& 태도 확인 및 평가 | • 영업조직 활동 개선 |

📄 영업 전략 수립 보고서

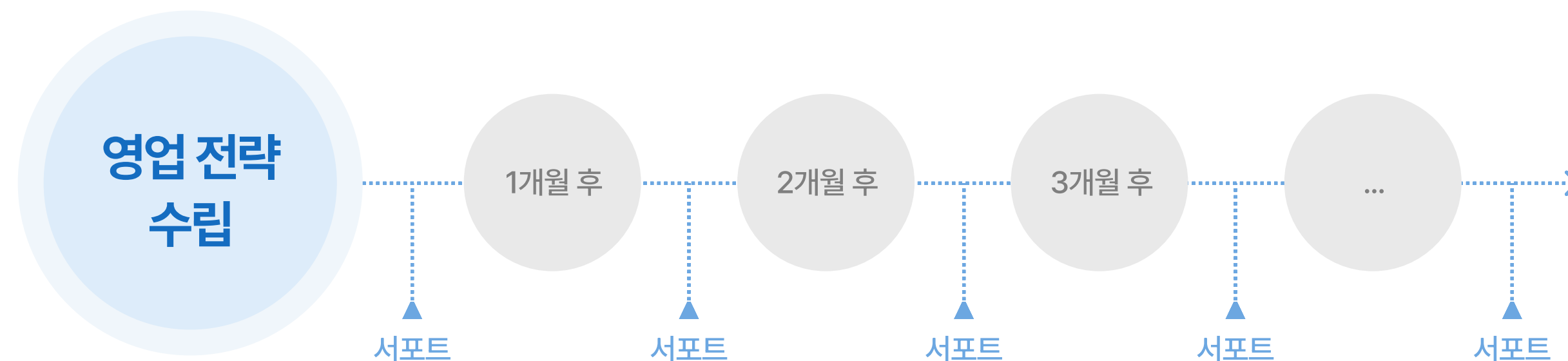
포함내역

1. 맞춤형 영업전략	6. 영업 CRM 사용 제안
2. 영업목표 설정	7. 영업력 종합진단 결과
3. 영업 KPI 설정	8. 영업력 실전 확인진단 결과
4. 영업 프로세스 개선 제안	9. 영업 매뉴얼
5. 영업관리 개선 제안	10. 그 외 다수

2. 영업 전략 세팅 서비스

영업 전략 수립도 중요하지만, 이에 대한 **실행 및 안착화가 더욱 중요합니다.**

자체적인 영업력 개선 및 세팅의 어려움을 겪지 않도록
지속적인 참여와 서포트를 통해 영업 전략 수립이 안착될 때까지
서포트 #서포트 #동반참여 #피드백 #미팅



우리 회사만의
영업 전략 안착
완료!



DX 컨설팅 이홍열대표

미생의 그 회사 출신 대표,
국내영 업, 해외 영업, 1인 영업, 대규모 조직 영업
인바운드 영업, 아웃바운드 영업까지
풍부한 영업경험을 가진 대표가 서비스를 제공합니다

Career 경력사항

- 대우 인터내셔널(現POSCO International)
- LG 상사(現LX International)
- (주)포스픽 창업& CEO
- DX 컨설팅(주) 창업& CEO
- 영업스쿨 대표 및 운영중(영업강의, 멘토링등)

Sales history 종합상사 및 IT관련 영업 활동

- 폭스바겐그룹향 자동차강판 수출
- GM, VW, MAN, Gestamp, Magna, BYD 등 자동차강판 수출
- 삼성전자, LG전자, Electrolux, 터기 가전사, 중국 가전사향 가전강판 수출
- 이탈리아, 독일, 일본, 중국 등 전기강판 수출
- 삼성OO 아파트 관련 앱개발 프로젝트
- GSOO IT 개발프로젝트
- CBRE BMS(Building Management System)
- 센터필드 BMS 개발 프로젝트
- 롯데OO 개발 프로젝트
- 교보OO 개발 프로젝트 다수
- 은행권 신한OO, 우리OO 개발 프로젝트
- 콜롬복스 플랫폼 개발 자체 프로젝트
- 그 외 LMS, Platform, APP, SaaS 등 다수 프로젝트 영업
- 정부지원사업(예창패, 초창패등) 개발 프로젝트 영업 外 다수

프로젝트 기업 리스트



궁금하신 점이 있으신가요?
FAQ를 확인해주세요

FAQ 바로가기

서비스문의

매출 3배 확대를 위한
맞춤형 영업 전략 수립 서비스를
제공합니다.

DX 컨설팅 주식회사

E | tomilee@dxconsulting.co.kr

T | 010-2294-7981



이홍열 대표