

## 2022年度 営業チーム活動方針（継続案）

1. 当事業に共感してくれる「サポーター企業」を増やす
2. 事業リソースの可視化を図る（ワーカー、ネットワーク、実績）
3. 再現性と継続性を創るために営業活動プロセスを確立する

## 2022年度 営業チーム活動計画（原案）

- ・ 既存クライアントフォロー（業務拡大アプローチなど）
- ・ サポーター企業の発掘（イベント参加、イベント開催など）および新規クライアント醸成
- ・ 広報・PR活動（SNS情報発信、HP更新、冊子発行など）
- ・ 営業資料作成（業務毎の提案書、チラシなど）
- ・ ワーカー育成&拡充（既存ワーカースキルマップ作成、不足スキル育成、業務前の研修支援、新規募集など）
- ・ 業務リーダーの育成
- ・ ワーカーコミュニケーション促進（ワーカーMTG、タノシーテ便り発行など）
- ・ 業務開始支援フローの構築

### 最終ゴール

2022年度 受注金額 3,000万円 達成