

目 次

はじめに

第1章 営業プロセス

事前活動

1. 地域デビュー.....	2
2. コネクション.....	4
3. 自己アピール.....	6
4. 見込み客開拓.....	10
5. 顧客の事前調査.....	14

営業活動

6. ファーストコンタクト.....	18
7. 顧客IT導入価値.....	22
8. ITC活動.....	26
9. ITCプロセス提案.....	30
10. ITCプロセススケジュール.....	32
11. 支援契約締結.....	34
12. プロジェクトの発足.....	38
13. ITC業務関連書類.....	42

第2章 ITCプロセス

経営戦略

14. 顧客ヒアリング.....	48
15. 経営者の考え方.....	52
16. 意思決定プロセス.....	56
17. 事業形態の把握.....	60
18. 業務分析.....	64
19. 組織分析.....	68
20. 環境分析フレームワーク.....	72
21. 戦略決定.....	76

IT戦略

22. 現状ITシステム.....	82
23. 顧客IT活用状況.....	86
24. 業務詳細分析.....	88
25. IT調査・分析.....	90
26. IT戦略の進め方.....	92
27. ITC立ち位置.....	96
28. ITC成果物.....	100
29. 長期計画.....	104
30. 導入計画.....	106

31. ベースライン.....	108
32. IT投資.....	112
33. IT成果物見える化.....	116
34. 新業務プロセス.....	120

プロセスとプロジェクト

35. プロセス/プロジェクト.....	126
36. プロジェクト.....	130
37. プロジェクト管理.....	134

IT資源調達

38. ベンダー招請.....	138
39. 提案依頼書(RFP).....	140
40. 提案説明.....	144
41. 提案評価.....	146
42. ベンダー契約.....	150

プロセス改革

43. 業務改革.....	154
44. 基準・規則の見直し.....	158

IT導入

45. 要件定義.....	164
46. ハードウェア.....	168
47. ハードウェア管理.....	172
48. システム.....	174
49. 書類管理.....	178
50. 総合テスト、移行.....	182
51. 承認/検収.....	186
52. IT導入教育.....	190
53. ベンダー保守管理.....	192
54. 運用業務支援.....	194

第3章 運用後支援プロセス

ITサービス

55. 運用後支援.....	200
----------------	-----

コーヒーブレイク

社長はITが欲しいのではない.....	46
コーディネータ.....	80
ITで会社が見えた.....	124
社長は会社がわからない.....	162
IT化の効果はこれからわかる.....	198