

レベニューケイデンス

四半期ごとのレベニュー成長を支援するテンプレート

enhamp.com

レベニューケイデンスとは？

レベニューケイデンスとは、収益を生み出すために必要な活動やプロセスを一定のリズムや周期で行うことを指します。これにより、組織全体が同じ目標に向かって効率的に動き、営業、マーケティング、カスタマーサクセスなどの各部門が調和して成果を最大化することが可能になります。特に、定期的なケイデンスを設けることで、進捗のモニタリングや問題の早期発見が容易になり、迅速な意思決定ができるようになります。

四半期(Q)のレベニューケイデンス - サンプル

	レベニュー組織	営業+Opsメイン		レベニュー組織	営業+Opsメイン		レベニュー組織	営業+Opsメイン
Week 1	・ 前Q分析 (トレンド、チャーン、受注失注) ・ 当Qビジネスレビュー (QBR) ・ アカウントプラン	・ 当月翌月フォーキャスト ・ 当Qチャーンフォーキャスト ・ 当月商談インスペクション ・ 前月スリップ商談MCP	Week 5	・ 前月分析 (トレンド、チャーン、受注失注)	・ 当月翌月フォーキャスト ・ 当Qチャーンフォーキャスト ・ 当月商談インスペクション ・ 前月スリップ商談MCP	Week 9	・ 前月分析 (トレンド、チャーン、受注失注)	・ 当月翌月フォーキャスト ・ 当Qチャーンフォーキャスト ・ 当月商談インスペクション ・ 前月スリップ商談MCP
Week 2		・ 当月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ スリップ商談クロージング	Week 6	・ 過去3ヶ月Win/Lossピックアップ (Win1件Loss1件)	・ 当月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ スリップ商談クロージング	Week 10		・ 当月フォーキャスト ・ 翌Qフォーキャスト ・ 翌Qチャーンフォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ スリップ商談クロージング
Week 3		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション	Week 7		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション	Week 11	・ 翌Qマーケティング計画	・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション
Week 4		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ 当月スリップ商談MCP	Week 8		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ 当月スリップ商談MCP	Week 12		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ 当月スリップ商談MCP
						Week 13		・ 当月翌月フォーキャスト ・ 翌月商談インスペクション ・ 当月スリップ商談MCP ・ 翌Qアップセルクロスセルノミネート

※レベニューケイデンスは、各ビジネスごとのセールスサイクル（受注までにかかる日数）によって適切なケイデンスが変わります。

- 各アクティビティの実施頻度（色別）
 - 四半期毎
 - 月毎
 - 週毎



コミュニケーション計画 - サンプル

レベニュー組織連携	マーケティング部門、インサイドセールス責任者、セールス責任者、カスタマーサクセス責任者などでの定期開催。主にリード獲得～商談化の数値の推移や直近の計画などの数字、採用や入社予定などの組織の共有、セールス戦略の変更やチーム体制の変更などABMやOperationに関連する計画の共有など。
ファネルの健全性把握	営業部門で週次30分などで定例開催。パイプラインの正確性・健全性を確認し、アクションアイテムの確認を実施する。
フォーキャスト精度向上	組織レイヤー毎に定例でのミーティングを設計。 営業マネージャとメンバーとの定例1on1の場合、セールスサイクルやメンバーのマチュリティによって頻度を設定。パイプラインと入れ替わりの隔週開催、あるいは週次開催。月次及び四半期のフォーキャストと目標達成のための具体的な商談ごとのアクションについての会話を実施する。
パイプライン創出	組織レイヤー毎に定例でのミーティングを設計。 営業マネージャとメンバーとの定例1on1の場合、セールスサイクルやメンバーのマチュリティによって頻度を設定。フォーキャストと入れ替わりの隔週開催、あるいは週次開催。翌月や四半期のパイプラインの健全性、創出状況の課題などについての会話を実施する。
ディールレビュー	特定の案件について関係者及び営業責任者での不定期開催のミーティング。主に大型商談などの受注に向けての戦略、アクションアイテムの整理や組織的な動きについての議論を実施する。
アカウントプラン	年次、四半期、月次などでABM戦略実現のための個別企業ごとのプランニングを共有・ブラッシュアップするためのミーティング。決定した計画実行に向け、アカウントチームでは週次や隔週での実行状況や実行計画のすり合わせを実施する。

Thank You

enhamp.com