

統合型セールス立ち上げ支援サービス

～非対面チャネル活用による営業生産性の向上～

アビームコンサルティングは、従来型の営業改革の豊富な経験・ノウハウと、インサイドセールス、デジタルマーケティングやBI等、最新テクノロジーの知見を統合。伝統的な対面の営業活動とインサイドセールスの「いいとこ取り」により高い営業生産性を実現する「統合型セールス」の立ち上げを、構想策定から設計・導入、展開・定着化まで一貫したサービスでご支援いたします。

統合型セールスの特徴とメリット

様々な技術が成熟期を迎えたことにより、統合型セールスは非対面チャネルの利点を活かしながら、従来型の営業だけでは実現できないメリットを追求することが可能となってきています。

特徴	テクノロジーの活用 <ul style="list-style-type: none"> デジタルチャネルから効果的に情報発信 ITの活用により自動化を推進し、人件費を極小化 	顧客理解の深化に向けた コンタクトの強化 <ul style="list-style-type: none"> 移動工数を気にすることなく、顧客により頻繁にコンタクトし課題・ニーズの理解を深化 	営業体制・費用の最適化 <ul style="list-style-type: none"> 拠点にあわせた人員/設備の分散が必要なく、業務機能を集約化 賃料やリソースコストの低い拠点への集約によりコストを抑制
----	--	--	--

統合型セールスのメリット

限られた営業リソースでより多くの顧客をより効率的にカバー(低価格商材にもマッチ)

- 移動工数の排除
- IT活用による自動化
- 行動ログ・反応データからの関心事・購買意欲の見極め

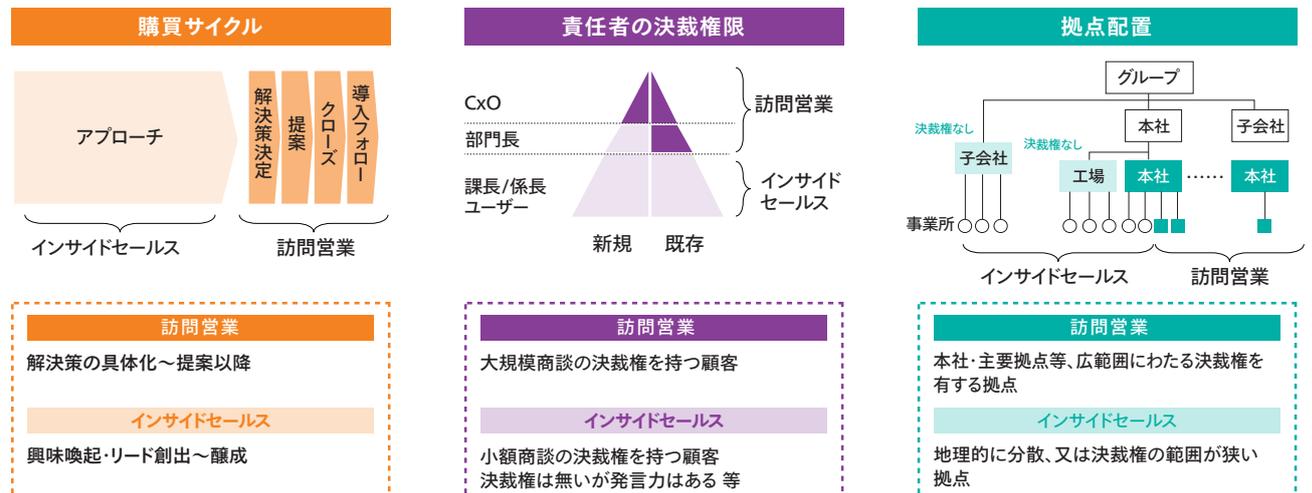
デジタルでの情報発信力の強化

- 顧客の購買行動変化への対応

支える技術	統計分析ツール	マーケティングオートメーション	オンライン会議システム	SFA (Sales Force Automation)
-------	---------	-----------------	-------------	---------------------------------

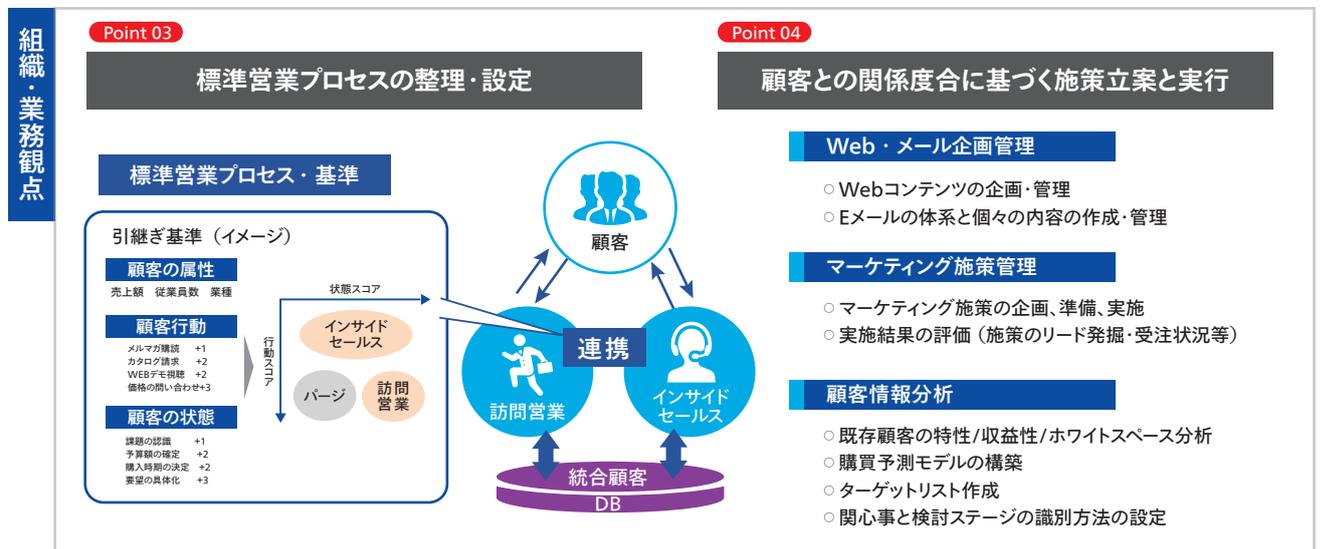
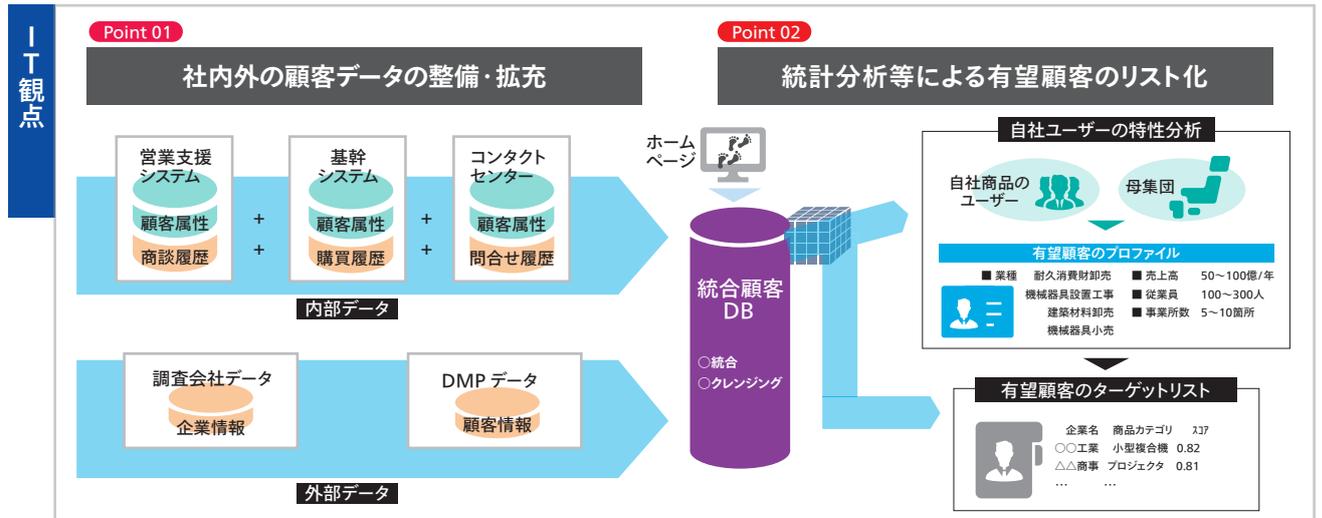
訪問営業とインサイドセールスの役割分担の例 (B2B ビジネスの場合)

案件化を目的とした継続的な情報提供や、決裁権限は無いが意思決定に影響力を持つユーザーや遠隔拠点のカバー等、時間のかかる営業活動をインサイドセールスが補完することで、訪問営業はポテンシャルの高い商談のクロージングや重要顧客との関係強化に注力することが可能となります。



統合型セールス導入のポイント

導入に際しては、インサイドセールスと訪問営業等のフロント機能の設計だけでなく、支えるデータや情報システムの整備、マーケティング施策やWebやEメール等のコンテンツの企画等を行う支援機能の設計が成果を上げる上で重要となります。



統合型セールス立ち上げのステップ

営業の生産性向上を実現するため、業務を限定したパイロットの実施を通じて統合型セールスの効果と改善点を検証した上で、対象範囲を拡大・展開し、定量的な効果につなげます。



特長

インサイドセールスと従来型の営業改革に関する知見と実績
 効果の最大化に向けたテクノロジーの活用
 構想策定から設計・導入、展開・定着化までの一貫したご支援