

日本初、新規営業専用システム

～新規をしくみで売上アップ～
「新規営業ビルダー」

- 新規の営業が**属人化**している
- 新人が新規で売れるまでに**時間がかかる**
- 人を増やしても**売上が増えない**
- **営業をしくみ化**したいが方法が分からない
- 売上の**見込管理**をしたい

有名システムAを導入



書類作成



プロジェクト管理

ケースID	担当者	ステータス	優先度	発生日時	解決日時	評価	コメント
001	山田太郎	完了	高	2023/01/01	2023/01/05	4.5	迅速な対応で問題解決。
002	佐藤花子	進行中	中	2023/01/03	2023/01/10	3.0	まだ解決しない。
003	鈴木一郎	完了	低	2023/01/02	2023/01/03	5.0	非常に迅速な対応。
004	田中誠二	完了	高	2023/01/04	2023/01/08	4.0	丁寧な対応で満足。
005	高橋真子	完了	中	2023/01/05	2023/01/09	3.5	もう少し早く対応してほしい。

案件管理

新規営業

PJ管理

案件管理

経理

しかし、受注後の管理をするシステムはあるものの、
受注までの課題を解決してくれるシステムは無かった。

新規営業に特化したシステムを開発。

新規営業

PJ管理

案件管理

経理

新規をしくみで売上アップ
新規営業ビルダー

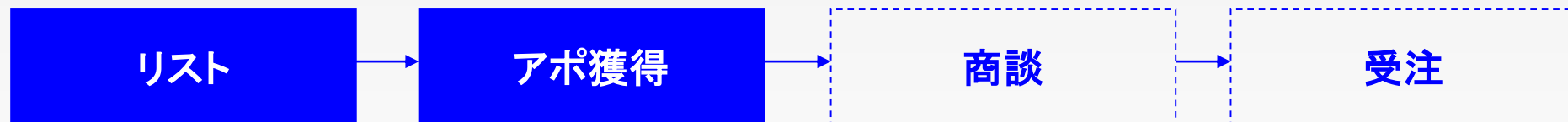
新ビルの目的＝新規をしくみで売上アップ

リスト

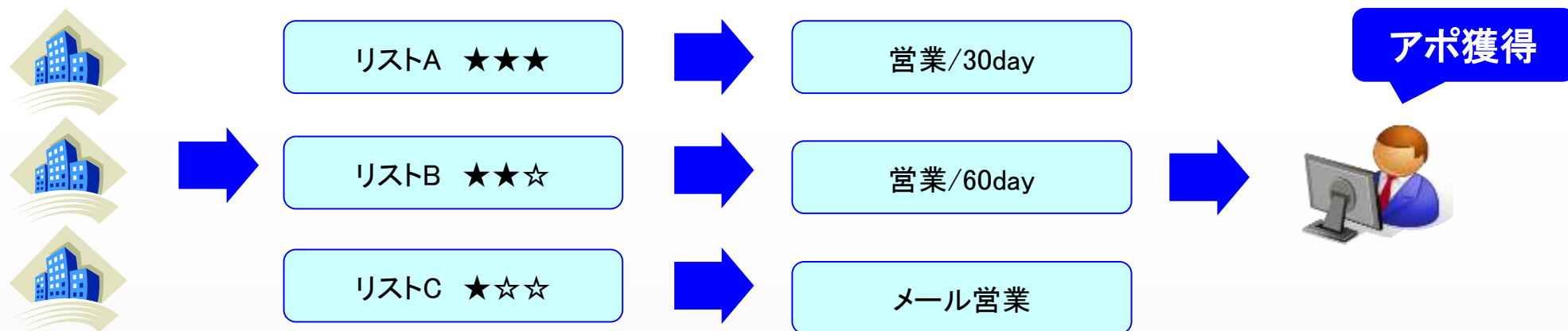
アポ獲得

商談

受注

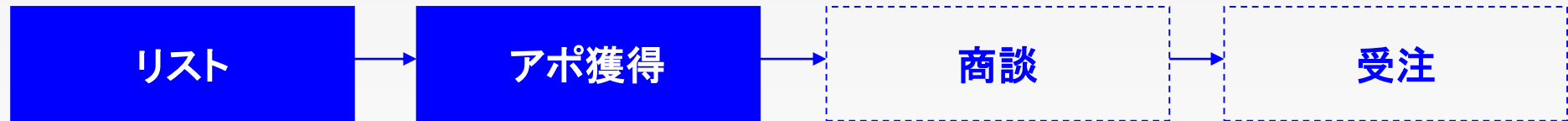


新規営業は**リスト7割**、**タイミング3割**という考え方



※社員の8割が営業未経験者で**売上30%**成長

できること① 画面イメージ



- 名刺管理: 名刺をデータ化することができます。(有料)
- タグ: 企業に対して、タグを付ける事ができ、簡単にリスト化できます。
- 企業: 企業カルテのように、各企業に対する基礎情報が一画面で閲覧可能です。

株式会社ファインドスター (ふあいんどすたー) URL: <http://www.intrakun.jp/>

⚠ 別窓からのアプローチ禁止

6月決算 管理S 現取引中 BtoBサービス IT関連 情報通信 広告代理

〒101-0061 住所: 東京都千代田区三崎町1丁目4-17 東洋ビル11F
■TEL: 03-6860-4205 ■FAX: 03-6860-4201
■設立年月: 1996/06/01 (土) ■決算月: 6月 ■従業員数: 180名
■代表者役職: 代表取締役社長 ■代表者氏名: 内藤真一郎
■最終アプローチ日: 2013/01/04 (金)
■契約開始日: 未登録
■自社担当者: 清水貴裕

アクション一覧 担当者一覧 スケジュール一覧 案件一覧

アクション新規作成 検索する

アクション登録日時: 2013/01/04 (金) 17:12 アクション日: 2013-01-04

株式会社ファインドスター 編集

住所: 千代田区三崎町1丁目4-17 東洋ビル11F
TEL: 03-6860-4205
決算月: 6月
URL: <http://www.intrakun.jp/>
相手方担当者:

堀田 下山 清水

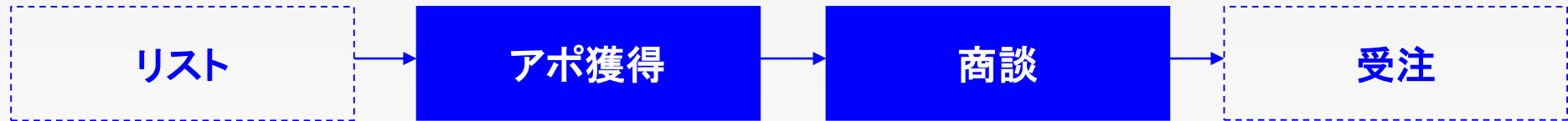
■目的: 清水の新規テレアポからのアポ
■先方: 藤原取締役、熊登様、齋田様、日下部様
■結果: ネタ
■商談:

訪問 新規 提案

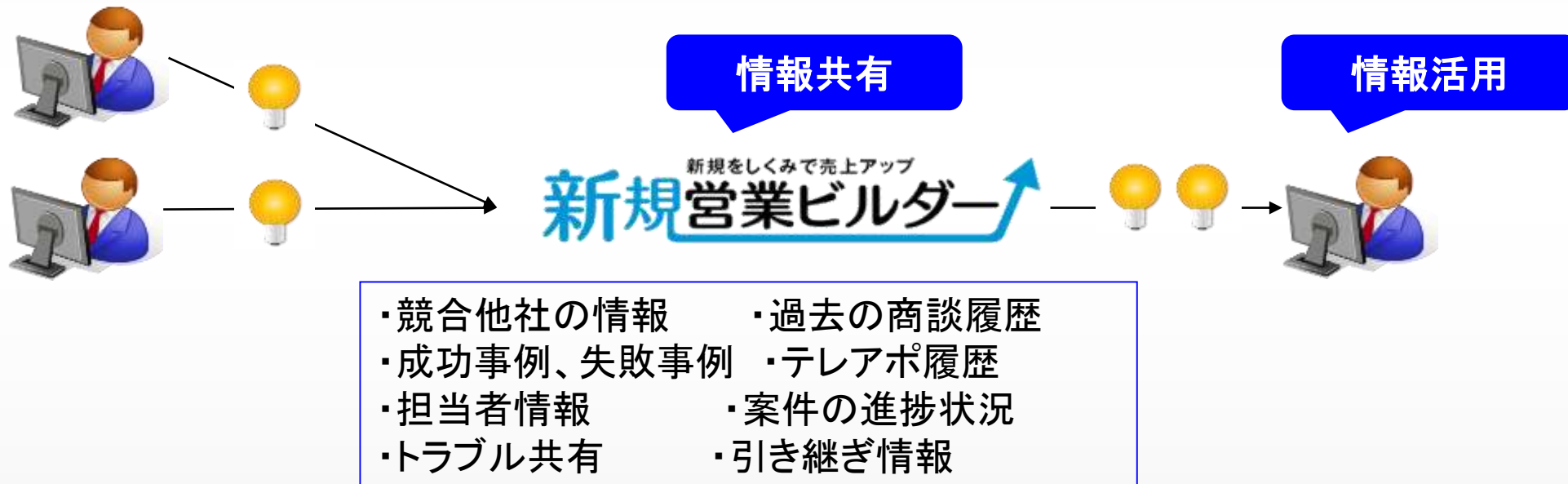
企業ごとにランクをつけ、ランクに応じたマーケティング、営業体制やアプローチ優先度を決めることができます。

定期訪問忘れを防ぐために、アラート機能を設定することができます。

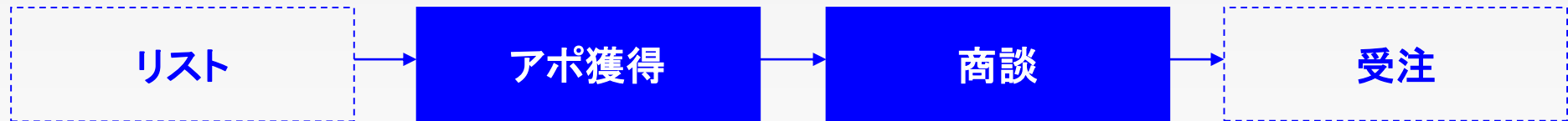
テレアポ機能を使い、個人別のテレアポリストを作り効率よくテレアポを行いレポート作成まで自動で出来ます。



営業の情報共有、情報履歴活用という考え方



※新卒が入社1年目で粗利1800万円/年達成



■アクション: 登録、閲覧が簡単です。SNSのような使い勝手で使いやすさを求め続けています。

アクション登録日時: 2012/11/29 (木) 08:43 アクション日: 2012-11-29

株式会社ファインドスター 編集

得意: ファインドスターグループ

住所: 東京都 千代田区三崎町 東洋ビル11F

TEL: 03-6906-4205

決算月: 6月

URL: <http://www.intrakun.jp/>

相手方担当者:

下山

■目的: 課題ヒアリングとサービス説明

■クライアントの課題:

先方の新サービスが来月で1周年を迎えるが販売数が順調ではない。
そこで適切な販売経路、マーケティング、広告、媒体を探している。

■内容:

佐藤様と、本日は上長の清水部長と打ち合わせ。清水部長はゴルフが好き、スコアはシングル。
新サービスの売れ行きに困っており、社長からかなり言われている様子。
先方の新サービスには、サービスAとサービスBをバックで販売が、サービスCを
カスタマイズした形でご提案すると良いと思われる。

上申資料も同時に作成した方が良いと思うので、似たような事例が欲しい。
現在、競合は株式会社〇〇と一社のみ。価格帯は100万円程度まで落としてきているから注意。

👍 拍手 💬 コメントする ★ お気に入り登録

訪問 新規 編集/ツラフ

添付ファイル

添付ファイルを追加:

参照...

👤 :0人 ☆ :0人

2012-11-29 08:44:58

梶原 正明

似たような案件を扱った事がありますので、当時の提案資料をブログにアップしておきます。

📎 返信する

2012-11-29 08:46:21

清水 貴裕

競合の株式会社〇〇は恐らくうちよりも金額落として来ます。前回もそうでした。金額より効果を強調した方が良いと思われます。

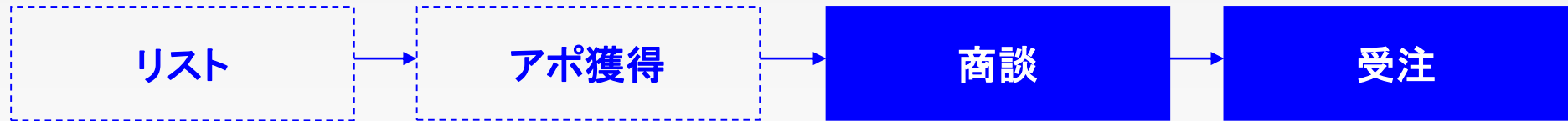
✏️ 編集 🗑️ 削除 📎 返信する

商談内容にタグを付ける事ができ、商談を自由にリスト化できます。

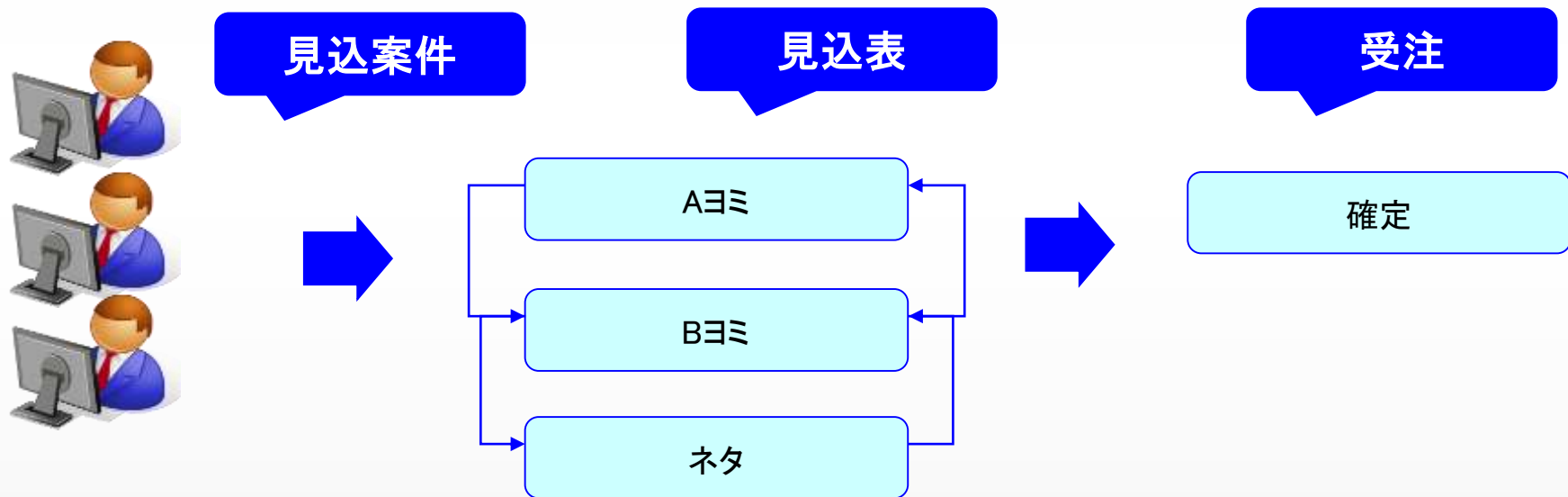
商談履歴はレポート化され、営業のKPIとして利用することができます。

今日入力した商談はまとめて日報として報告することができます。

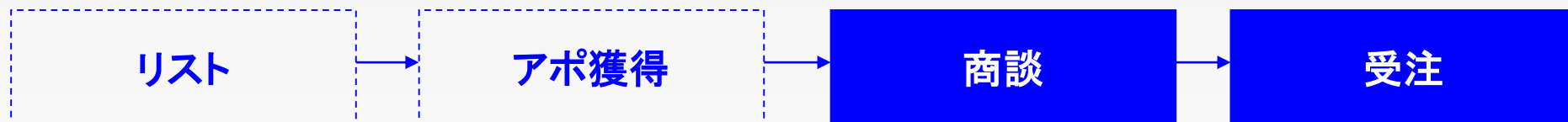
社内報やファイル添付機能もあります。



見込管理という考え方



社員2割増(半分新卒)で、**営業利益を維持**



■ 見込案件: 見込案件一覧、売上一覧、仕入一覧、目標一覧、目標進捗、部署別一覧、担当別一覧、各種ソート、CSV出力、案件コピー機能、商品設定、商品分類など見込案件の管理が可能です。

案件一覧

[検索オプションを表示](#)

[案件情報のCSVダウンロードする](#)

検索結果 **5** 件ヒットしました！

[案件を新規登録する](#)

	受注計上期 ▼ / ▲	確度 ▼ / ▲	案件名 ▼ / ▲	契約企業名 ▼ / ▲ (エンドクライアント名)	相手方 担当者	担当部門 ▼ / ▲	担当社員 ▼ / ▲	売上金額 ▼ / ▲	仕入金額 ▼ / ▲	粗利 ▼ / ▲	
編集	17期3Q	確定	Ma-Do Vol28	原価	鈴木	イントラチーム	清水貴裕	¥0	¥4,500	¥-4,500	この案件情報をコピーする
編集	17期3Q	確定	WEBサイト保守プロジェクト (12月分)	株式会社スタートライズ	清水	イントラチーム	清水貴裕	¥313,000	¥14,000	¥299,000	この案件情報をコピーする
編集	17期3Q	ネタ	Ma-Do Vol28	株式会社ファインドスター	清水	イントラチーム	清水貴裕	¥10,000	¥0	¥10,000	この案件情報をコピーする
編集	17期3Q	ネタ	Ma-Do Vol28	株式会社ワンスター	米田	イントラチーム	清水貴裕	¥10,000	¥0	¥10,000	この案件情報をコピーする
編集	17期3Q	ネタ以下	リスティング	株式会社ワンスター (株式会社カレイドスター)	佐藤	経営企画部	堀田裕樹	¥500,000	¥1	¥499,999	この案件情報をコピーする
合計								¥833,000	¥18,501	¥814,499	

情報共有文化を構築し、営業力が格段に上がった

導入時、社内に自作のポスターを貼り、「新ビル」書き込みキャンペーンを実施しました。

一ヶ月で書き込みが定着し、今では全社員が毎日全ての顧客接点を書き込むので、**部下の状況を細かく把握できます**。

メンバー同士でも情報の共有が行われますので、顧客に提供できる情報が即時かつ、詳細になり、**営業力が格段に上がりました**。

また、営業が訪問しなかったアポイントも制作のメンバーが書き込みますので、そこで情報を把握することが出来ます。

また、「昨年、誰とどんな話をしたっけ？」というのも「新ビル」を**見れば、すぐに思い出す**ので、非常に便利です。今では30人のメンバーの商談をすべて把握しています。



株式会社揚羽 代表取締役社長 湊様

営業情報の活性化を行い、営業情報共有(日報共有数)が10倍に



株式会社サイバード BtoB事業本部
事業戦略室 マネージャー 中村様

「新ビル」は、見やすいし、使いやすい。
管理する側ではなく**使う側に立って作りたいという設計ポリシー**がしっかり反映されていました。
機能や表示の部分での**細かなニーズに対応**していたのも「新ビル」だけです。
最初の意識づけさえ上手くできれば、使えるものになると確信できましたね。
営業メンバーへの意識付けの部分は私たちが一番懸念していたところだったのですが、
でも、実際に導入してみたら、
現場の反応は「面白い！」というものでした。
「新ビル」を導入したことで、横のつながりが密になり、新たな提案をしていこうという動きが生まれたりもしています。

新規営業ビルダーは、2011年より約100社様導入されております。以下、簡易導入事例です。

株式会社ファンコミュニケーションズ、GMOリサーチ株式会社、株式会社デイリー・インフォメーション、
株式会社フレアス、株式会社DYM、株式会社チャンスイット、株式会社サイバークエストコーポレーション、
株式会社寛齋スーパースタジオ、株式会社イトクロ、株式会社ワールドメディアエージェンシー、株式会社揚羽、
株式会社ケセラセラジャパン、株式会社アスリートプランニング、株式会社エムズプランニング、株式会社広和、
株式会社MS&Consulting、株式会社インターゾーン、株式会社トキオゲッツ、WIPジャパン株式会社、その他多数

新規営業専用システム部門売上No.1

※表示価格は税抜きです。

新ビル初期費用

初期設定費用(サーバ設定費用、アカウント作成費用など)	100,000円
-----------------------------	----------

新ビルオプション費用

サービス内容	初期費用	月額費用
コールセンターサポート(10:00～18:00) ※お電話によるサポートセンターへのお問い合わせ	0円	0円
各種データ登録	都度見積り	都度見積り
新規営業ビルダー説明会	50,000円	0円

新規営業ビルダー ご利用プラン	Professional
	リスト、アポ獲得、商談、受注
	1アカウント/5,000円/月
アクション(レポート)	○
テレアポ	○
企業	○
スケジュール	○
ブログ	○
テレアポ	○
社員(入電連絡)	○
案件詳細	○
案件詳一覧(売上、仕入)	○
名刺管理連動費用 (名刺秘書の機能)	1社/3,000円/月 別途名刺データ化料金がかかります。 名刺データ化料金は http://www.meishi-hisho.jp/page.html をご参照下さい。
メール配信 (名刺秘書の機能)	1社/1890円/月 詳細は http://www.meishi-hisho.jp/page.html をご参照下さい。

※表示価格は税抜きです。