

# Withコロナ時代の営業DXの取り組み方

---

# デジタルトランスフォーメーション（DX）とは？

## 経済産業省の「DX推進ガイドライン」において、以下のように定義

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、**データとデジタル技術を活用**して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

## 営業におけるDXとは

アナログ営業とデジタルを融合することで、営業活動において自動化や効率化、生産性の向上を通して、労力を削減しつつ成果を上げやすくするための取り組み

## Withコロナ時代における営業DXの必要性

株式会社INDUSTRIAL-X様が行った調査では、DX 推進上の重要事項について、回答者全体の過半数にあたる**59%**が「**コロナ禍前に事業が戻らない**」ことを重要（「極めて重要」または「比較的重要」）と回答しています。日本の多くの企業は、ビジネスがコロナ禍前の元の姿には戻らないことを懸念していることが明らかになりました。

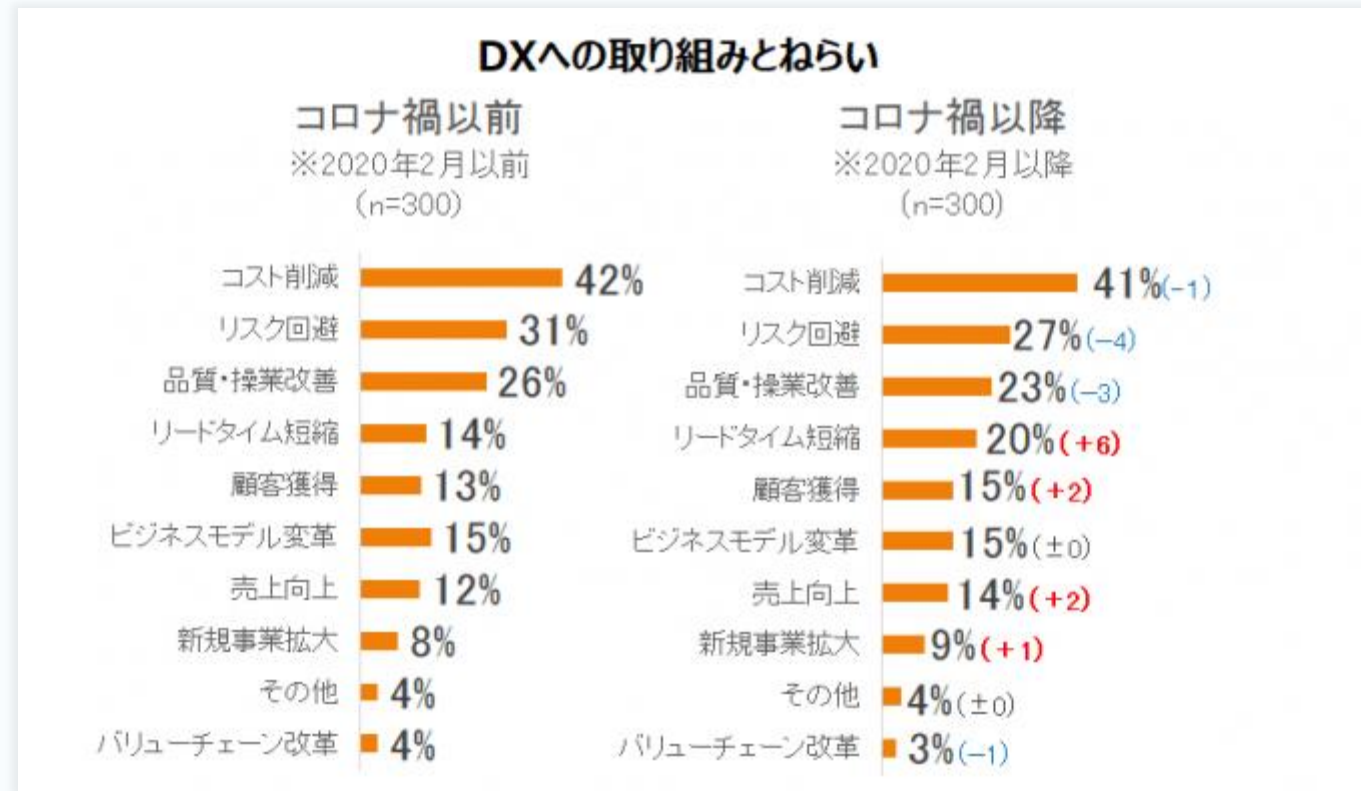
参照：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000051016.html>

- 1 コロナによりDXのニーズが高まり、推進するための具体的な手法や、社員の健康・衛生管理などへの意識が高まった
- 2 経営者、役員クラスの65%以上がコロナ禍以前・以後ともに「（DXを）推進するための予算の確保」が重要と回答
- 3 約60%がDX推進に際してコロナ前の状態にビジネスが戻らないことを懸念

リモートやオンラインといったデジタル化施策で業務完結できる  
仕組みが求められている

# 営業DXへの取り組みと狙い

コロナ禍以降、DXを取り入れることによって「リードタイムの短縮」「顧客獲得」「売上向上」を期待している人が増加している。逆に言えばコロナの影響でこれらに課題を感じているということです。



参照：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000051016.html>

# コロナ禍で注目をあびた営業DX

## 1 Web会議システム

緊急事態宣言後、対面での商談は強制的にできなくなりました。テレワークへの移行の際に多くの企業を取り入れたのが『Zoom』や『ベルフェイス』などのオンライン商談ツールです。ベルフェイス株式会社様が8月に行った調査では9割以上の営業職がオンライン営業する機会が増えたと回答しています。

参照：<https://corp.bell-face.com/news/3051>

## 2 テレアポに変わる商談獲得ツール

テレワークの導入によりテレアポで獲得できる商談数が減少しました。そこで注目された営業施策がメール営業とフォーム営業です。既存リードを多く保有している企業はメール営業を、保有しておらず新規開拓を目的としている企業はフォーム営業を取り入れる動きが多くみられます。

# テレアポに変わる商談獲得ツール

既存リードを放置していませんか？

既存リードの掘り起こし



メール営業

新規商談数が不足していませんか？

新規商談獲得



フォーム営業

営業リストの有無

×

営業の目的

=

自社にあった営業施策を導入しよう

# 顧客開拓メール営業 代表的なツール

## SATORI

SATORI株式会社が提供する、ウェブサイト上の顧客行動の分析に基づき、成約に向けて見込み客を発見・育成するツールです。900社以上が導入する非常に有名な顧客管理&営業支援ツールです。既存リードに営業メールを送ることで顧客開拓を加速させることが可能です。



## 特徴

- 1 顧客管理：** サイトを訪れた顧客、メールを受信した顧客を匿名／自部名で管理
- 2 自動メール配信：** 指定したカスタマーへの一斉メール配信
- 3 行動管理：** サイト閲覧企業の情報取得やメール内クリック企業の通知、ステップメールの配信など

# 新規開拓フォーム営業 代表的なツール

## GeAlne

株式会社エッジテクノロジーが提供する、問合せフォーム営業自動化ツールです。メール営業と違いメールアドレスがなくても、営業したい企業がHP内にお問い合わせフォームを設置していれば自動送信できます。自社保有のリストだけでは数が足りないという場合にはGeAlneでもリスト取得機能をご利用いただけます。

## 特徴

- 1 **リスト管理**： AIがおすすめのアタックリストを自動分類
- 2 **自動フォーム配信**： 指定したカスタマーへの一斉配信、1時間に1000社にアプローチが可能
- 3 **営業文章管理**： 営業文章のABテストやメール内クリック企業の通知





# 営業DXが失敗する原因

前項でもお伝えした通り、営業DXは思いつくものを片っ端からデジタル化すればよいというわけではありません。

## 1 自社にあった営業施策を導入

例えばフォーム営業の場合、HP内のお問い合わせフォームに営業メールを送ります。しかしながら業種によってはHPを保有していない場合もありますので、その場合は違う施策を考える必要があるでしょう。同様に、有形商材を扱う場合はWeb会議よりもアナログ商談で実際に見せたほうが効果的です。このように自社の扱う商材や営業先の業種など、あらゆる方向から検討したうえで導入を検討しましょう。

## 2 経営陣と現場の意識が一致していない

営業DX導入を進める上で、上層部あるいは現場、またはその双方にDXの意味が伝わり切れていない場合も失敗の原因になります。業務をデジタル化しても、実際に運用していく現場が「使いにくい」という理由で逆に工数がかかってしまったり、せっかく導入したツールも放置状態になってしまうことが多々あります。なぜ使い慣れたアナログな業務フローをデジタル化しなければならないのかを、一人一人が理解し経営陣と現場双方の意見をまとめて導入の検討をしましょう。

## まとめ：Withコロナ時代の営業DXの取り組み方

### 3つのPOINT

- 1 自社業務の現状・課題を洗い出し、営業DXに取り組む目的を明確にする
- 2 自社の扱う商材や営業先の業種などあらゆる方向から検討し、自社にあった営業DXへの取り組み
- 3 事前に営業DXに対する意識を全社で共有する

営業DXに取り組むときは、全社的にDXの根本を理解し、  
自社にあった取り組みを行うことが大切です

# 新規開拓営業支援ツール『GeAIne（ジーン）』のご紹介

GeAIne（ジーン）は新規開拓営業における面倒な作業を自動化し、受注確度の高いキーマンとの商談獲得を強力サポートするクラウドサービスです。

## 通常



受注可能性が  
高い顧客層を  
自動で絞り込み



問合せフォームへの  
入力と送信を自動化

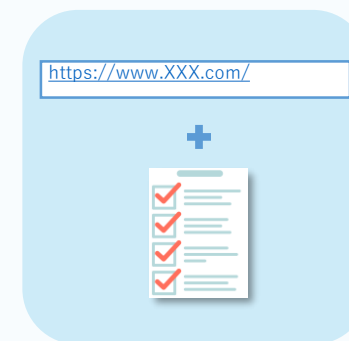


営業文章パターン  
効果検証  
ABテスト

## オプション



約38万社150種類の  
セグメントから  
選択ダウンロード



会社名/住所があれば  
URLを補完

## 機能紹介 1：フォームの自動入力と自動送信

GeAIneにセットした営業リストをもとにお問い合わせフォームに自動入力&自動送信します。手動送信の場合は自動入力のみを行います。フォームを発見できなかった場合は企業のメールアドレスを発見しメールを送信することが可能です。

### 問い合わせ送信設定

- 送信方法選択
  - 自動送信
  - 手動送信
  - 自動送信 + 手動送信
- 送信対象選択
  - フォーム・メールに送信
  - フォームのみ送信
  - メールのみ送信

年  月  日  時   
分  現在時刻を入力

The screenshot displays the GeAIne interface. At the top, there are instructions: 「送信対象リストと送信対象種別を選択し、「送信対象リスト読み込み」をクリックした後に、「タブを開いて送信」をクリックしてください。手動送信完了後、「送信情報更新」をクリックしていただくことで送信済みステータスに変わります。」 Below this, the user is logged in as ジーン@1028633. The settings section shows '送信対象リスト' set to 'IT企業20190618' and '送信対象種別' set to 'お問い合わせフォームを発見した企業'. The '送信済/未送信' status is '未送信' and the number of items is 5. There are buttons for '送信対象リスト読み込み', 'タブを開いて送信', and '送信情報更新'. A table below shows a list of companies with columns for ID, 会社名, お問い合わせフォーム, and 送信済. The first row shows ID 2 and 会社名 [REDACTED]. To the right, a detailed view of an inquiry form is shown, with fields for 'お問い合わせフォーム' and 'メールアドレス'. The email address field contains 'fzasaai@edge-consulting.jp'. A blue arrow points from the settings area to the detailed form view.

## 機能紹介2：営業リストのおすすめ機能

受注リストをもとにセットした営業リストの中から受注角度の高い企業をグルーピングします。

The screenshot displays the GeAlne web application interface. On the left is a dark sidebar with navigation items: トップページ, 企業リストをアップロード, オススメの企業分析の準備, **オススメの企業を分析する**, 検索して営業リストを取得, アプローチ文章を作成, 企業検索・送信, アプローチ文章効果測定, 営業成果レポート, フリーランスに権限を付与, データをエクスポート. The main content area is titled 'オススメの企業を分析する' and includes a sub-header 'オススメの企業分析結果'. A green button '企業リストテンプレートをダウンロード(.xlsx)' is visible. The analysis results are presented in three columns, each with a donut chart and a list of companies. The first column shows 27 companies (5%) for '[A1S1]東京都\_資金規模:中\_社員規模:多'. The second shows 2 companies (0%) for '[A1S9]東京都\_資金規模:大\_社員規模:多'. The third shows 1 company (0%) for '[A1S7]東京都\_資金規模:大\_社員規模:少'. Each chart is accompanied by a smiley face and five stars. Below each chart is a list of company names (partially obscured by redaction) and a green button '全内訳を確認する'.

カテゴリー	件数	割合
[A1S1]東京都_資金規模:中_社員規模:多	27社	5%
[A1S9]東京都_資金規模:大_社員規模:多	2社	0%
[A1S7]東京都_資金規模:大_社員規模:少	1社	0%

### 機能紹介 3 : 営業文章パターンの効果検証・ABテスト

受注リストをもとに、セットした営業リストの中から受注角度の高い企業をグルーピングします。  
送った営業文章内のURLがクリックされたとき通知を受け取る設定にすることも可能で、電話アプローチと組み合わせるとさらに効果的です。

**文章パターンAの編集**

✂ 削除    + 編集

● 件名

● 本文

**文章パターンBの編集**

● 件名

● 本文

**アプローチ文章効果測定**

**対象選択**

● 文章選択    IT関連企業用文章ABテスト用

● 期間指定    2019-06-01 ~ 2019-06-30

+ アプローチ文章編集に移動

🔍 表示

送信件数: 351件

【A】	クリック数: 16	クリック率: 9.94%
【B】	クリック数: 14	クリック率: 7.37%

## オプション機能1：営業リストの購入

約38万社の企業データから、150種類のオリジナルのセグメント（複数選択可能）で抽出ができます。既に登録済の企業と重複チェックして差分のみダウンロードが可能です。

The interface is divided into several sections for filtering business data:

- エリアから選択** (Select by Area): Includes a "選択した地域をリセット" (Reset selected area) button and a note: "以下の項目はアップロード時補充機能もしくは検索して営業リストです。" (The following items are for the upload replenishment function or search to create a business list).
- 業種から選択** (Select by Industry): Includes a "選択した業種をリセット" (Reset selected industry) button.
- 分野から選択** (Select by Division): Includes a "選択した分野をリセット" (Reset selected division) button.
- マーケティングから選択** (Select by Marketing): Includes a "選択したマーケティングをリセット" (Reset selected marketing) button.

At the bottom of the filter section is a search button: **この条件で絞り込み** (Filter by these conditions).

Four dropdown menus are open, showing selection options:

- 都道府県を選択** (Select Prefecture): Lists all 47 prefectures and Tokyo, grouped by region (北海道, 東北, 関東, 中部, 関西, 中国, 四国, 九州).
- 業種を選択** (Select Industry): Lists 150 industry categories such as 小売・卸売・商社, 飲食・宿泊, サービス, etc.
- 分野を選択** (Select Division): Lists categories like 各種展示会出展状況, 経営状況, 広報・マーケティング・営業活動状況, etc.
- マーケティングを選択** (Select Marketing): Lists categories like 製造・製薬, 制作・開発, 人事・総務・経理, etc.

## オプション機能 2 : URL&情報補完機能

通常GeAIne利用に必要な3項目「会社名・住所・URL」のうち、「会社名・住所」があれば、「URL」と前頁のタグ情報を補完する機能です。

The screenshot shows the GeAIne web application interface. The main content area is titled "企業リストをアップロード" (Upload Company List). It features a green button to "ダウンロード (.xlsx)" (Download template) and a dashed box for dropping files. A modal dialog titled "営業リストのアップロード" (Upload Business List) is open, showing the file "temp\_info.csv (439 B)". The dialog includes two checkboxes: "既にアップロードされている企業の情報を上書きする" (Overwrite information of already uploaded companies) and "URLを補完しない" (Do not complete URL). The "URLを補完しない" checkbox is checked. At the bottom of the dialog are "キャンセル" (Cancel) and "実行" (Execute) buttons. A red warning box is visible at the bottom left of the main interface, containing the following text:

- △ 新規アプローチをする企業リストをアップロードしてください。
- △ 企業リストテンプレートをダウンロードいただき、仕様を確認してください。
- △ 「オススメの企業を分析する」機能を使用する場合は、URLを補完する必要があります。



## 料金形態 オプションプラン

リストありプラン				
	ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用	150,000円			
月額	70,000円 /月	121,500円 /月	160,000円 /月	お問合せ
自動入力機能上限数	2,000社 /月	5,000社 /月	9,000社 /月	お問合せ
リスト取得可能数	3,000社 /月	6,000社 /月	10,000社 /月	お問合せ
URL補完	—	○	○	○
ご利用期間	3カ月から			

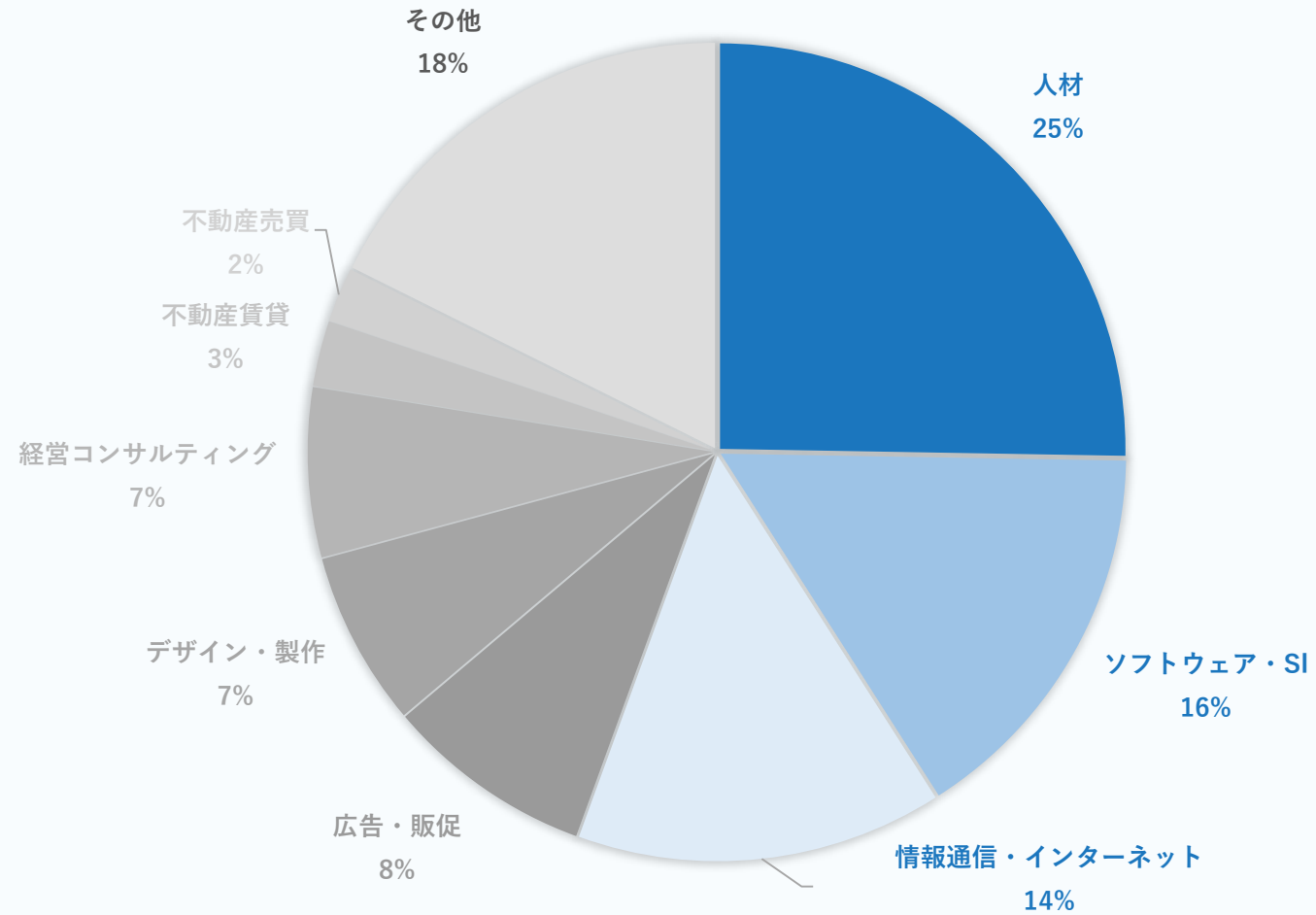
リストなしプラン				
	ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用	150,000円			
月額	40,000円 /月	67,500円 /月	80,000円 /月	お問合せ
自動入力機能上限数	2,000社 /月	5,000社 /月	9,000社 /月	お問合せ
URL補完	—	○	○	○
ご利用期間	3カ月から			

※記載金額は税別です。

※上記プラン以外の「自動入力機能上限数」と「リスト取得可能数」の組み合わせをご希望の場合は、エンタープライズとして相談可能です。

## GeAlne導入企業の属性

HPを保有しているような業界・業種をターゲットとする企業様におすすめ





# お問い合わせ

お気軽にお問い合わせください。



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



[geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)