SalesTech2019最新資料

受注につながる新規商談を増やす アウトバウンド営業の最新手法と5つのツール

BtoB企業の事業拡大に必須の

新規顧客開拓を効率的におこなう秘訣とは？

EDGE Technology

エッジテクノロジー株式会社
東京都港区東新橋2-12-1
PMO東新橋2F
Phone：03-6435-8563

はじめに

営業管理職の方から最近こんな話をよく聞きますが、あなたの会社はいかがでしょうか？

- 営業人材の離職率が高い、若手がテレアポを嫌がる
- 売上予算を達成するため新規の商談件数をもっと増やしたい
- 問い合わせや紹介などの引き合い依存から脱却したい

etc

営業部門が抱える課題の本質
アウトバウンド営業とどのように向き合うか

- BtoB企業の事業拡大には**新規顧客開拓**が必須

  紹介・問い合わせなどインバウンドだけでは成長に限界がある

  過去の名刺交換や展示会で獲得したリードもアプローチしないと商談にならない

  既存顧客との取引のみでは将来先細りに。。。

  急成長企業はテレアポなどプッシュ型のアプローチを取り入れている

  一方で、やみくもなアウトバウンド営業は人件費やコストがかさみ非効率では？

営業部門の抱える課題の本質
商談獲得のコストと引き合い依存の限界

受注に至るまでのプロセスからみると営業部門の抱える課題は2つ

1.対象を拡大するとコストがかさむ

電話しても受付突破できない
アポ質が低いと訪問しても商談にならない
低付加価値な業務で人が定着しない

2.高確度に絞ると事業がスケールしない

紹介のみだと業績が安定しない
問い合わせの確度は高いが量の確保が難しい
取りこぼしや機会損失が発生

→質と量を兼ね備えた営業手法に注目があつまっている

今注目すべき営業手法
問い合わせフォームアプローチ

安価なリソースやITを活用することで、コスト問題とアポ質を改善するWeb型営業

- コーポレートサイトを保有する企業が増え、BtoB営業のファーストコンタクトとして問い合わせフォームからのアプローチが実現できる土壌が整った
- パート・アルバイトの活用やアウトソースを利用するなど低コストで問い合わせフォーム営業を実施する企業が成果をあげ、人材・IT業界に革新的な営業手法として浸透した
- 安価な営業リストやツールなどSalesTechの登場でさらに効率化が進んでいる

Web型営業の比較
①問い合わせフォームとメールの違い

	フォーム営業	メール営業
メリット	• 担当者に届く仕組みが整っている • 競争率が比較的低い • アポ率0.2~0.5% （テレアポの半分くらい）	• リストさえあれば自動化しやすい • HTMLで送信可能 • Webサイトがなくても、リストがあれば送信可能
デメリット	• フォーマットが各HPで異なるので全自動化が難しい • Webサイトからのアプローチに限られる • Webサイトの仕様上、Textメールのみ	• 担当に届きにくい • リストが出まわっているので競争率が高い • アポ率0.1%以下 • Web上にメールアドレスを出す企業が減ってきた

Web型営業の比較
②問い合わせフォームとメールの違い

GeAIneプロモーションサイトからの問い合わせ
受信トレイ × GeAIne営業 ×

shimizu-geaine@edge-consulting.jp <shimizu-geaine@edge-consulting.jp>
To geaine-sales

2018-11-28 13:40:15
お問い合せフォームより以下のメールを受付ました。
――――――――――――――――――――――――――――

[法人名] エッジコンサルティング株式会社
[担当者名] 清水杏奈
[tel] [redacted]
[email] [redacted] @edge-consulting.jp
[概要1] 詳細資料が欲しい
[ご用件]
エッジコンサルティング株式会社
営業ご担当者さま

比較①メール件名

比較②文の始め

比較③署名位置

お打ち合わせのお願い//エッジコンサルティング清水
代表メール ×

清水杏奈（エッジコンサルティング株式会社） [redacted] @edge-consulting.... 17:49
To info

エッジコンサルティング株式会社
営業ご責任者さま

突然のご連絡失礼いたします。
エッジコンサルティング株式会社の清水杏奈と申します。

弊社は、人工知能やデータマイニングスペシャリスト、に強みを持ちつつ、
webアプリ開発エンジニアやフロントエンジニア、インフラエンジニアを
業務委託にて紹介するビジネスを行っている会社でございます。

比較①メールの件名が「問い合わせ」なので開封しやすい
比較②文の始めからいきなり営業の文章にはならないので
ハードルが下がる
比較③文頭に署名がくることが多いので連絡先がわかりやすい

比較①開封のための「件名フック」がものをいう世界
比較②文の始めから文章が始まるため、ここで担当者に対しての魅力付けが必要
比較③署名の位置は最後になるので、連絡先を記載する必要がある

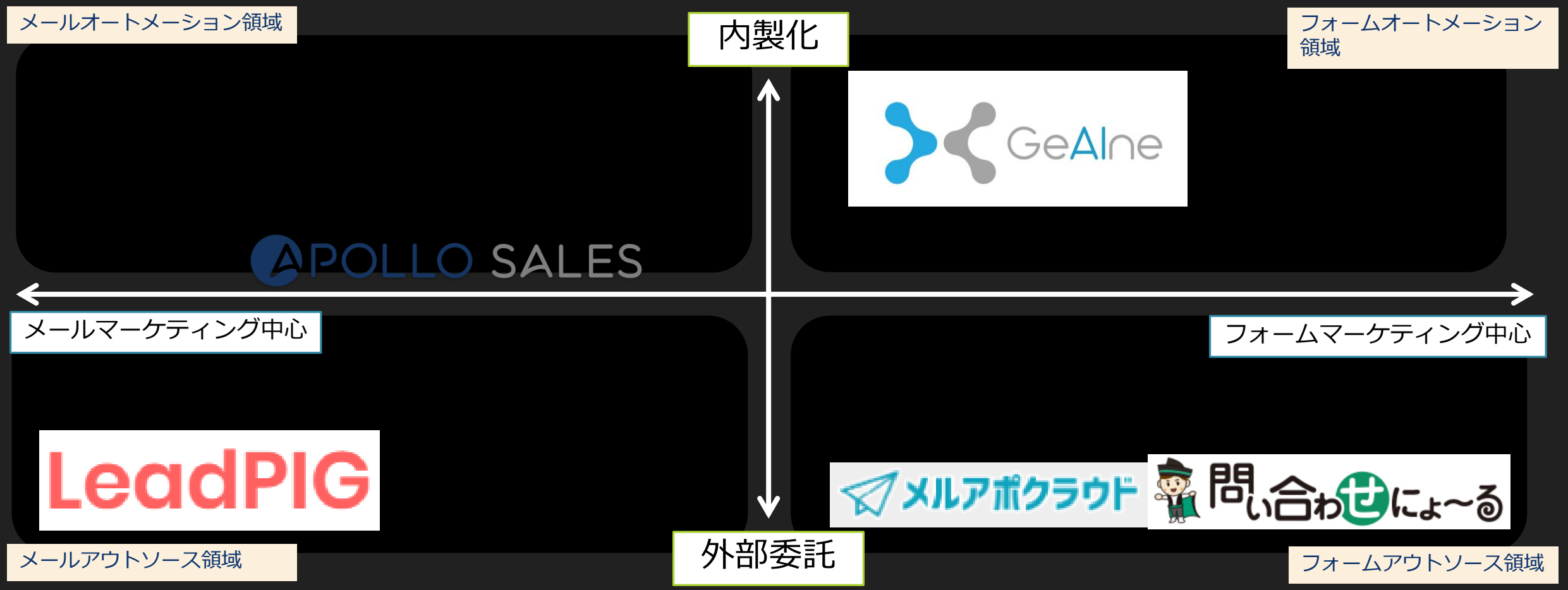
見込み客獲得とは、課題を抱える人を見つけることである

ベンジャミン・フリードマン（経済学者）

ニーズが多様化している中、クライアントが商品やサービスをほしいと思っている人だけでなく、「これ欲しいかも」と思ってもらえるような施策が必要となります。

以下のページでは効率的なアウトバウンド営業をすすめるツールを紹介します。

アウトバウンド営業を加速する Web型ツール５種のポジショニング



１．GeAIne（ジーン）
フォームマーケ自動化ツール

- 解決できる課題
  - 代行を極力なくしたいが、工数は削減したい。社内で営業を内製化したい。
  - 効果測定を確認しながら運用したい
  - フォームがないところにはメールで送ってほしい

- GeAIneは各企業HPの問い合わせフォーム/メールアドレスに対して自動入力送信を可能にするクラウド型のツール。運用を自社内で行うため、知見を社内にためることができる。また、文章ABテストを自動で行う機能もあるため、効果測定が可能となる。フォーム・メールどちらにもアプローチ可能。

- 導入までのスパン：１～２営業日
- 料金体系
  - 初期費用15万　月額40,000～（3か月契約）＊文章添削などのカスタマーサクセス込み
- GeAIne（https://the.geaine2.jp/）

2. 問い合わせにょ～る
トータルアウトバウンド代行サービス

- 解決できる課題
  - 送信したいリストを選べる
  - 単発的な送信が可能
  - その他のアウトバウンドの代行とも連携できる

- 定型文を登録しておけば、問い合わせフォームに対して自動で一斉配信できる代行サービス。効果測定などの機能はないため、単発的に送付だけしたいという場合、また、テレアポ代行もしているので、トータルアウトバウンド代行を検討している場合にはこちらを利用すると効率的。

- 導入までのスパン：2営業日
- 料金体系
  - 50円/件
- 問い合せにょ～る（https://www.navit-j.com/service/senhor/）

3. メルアポクラウド

担当者付き営業支援サービス

- 解決できる課題
  - リストの作成が可能
  - 自動送信作業も担当者が行ってくれる
  - その後のテレアポ代行も請け負ってくれる

- リスト作成からフォームの配信作業までを代行してくれるサービス。実際のメール配信作業も担当者がついてやってくれるので、すべて他社に委託したいという場合にはこちら。

- 導入までのスパン：1~5営業日
- 料金体系
  - 月額7万/1000件送信
- メルアポクラウド（http://mailapocloud.com/）

4.　ApolloSales
自動メルアポシステム

- 解決できる課題
  - リストは準備できないがアプローチを内製化しながら効果的に行いたい
  - とにかくたくさんメールを送りたい
  - 送付後の効果測定を効率的に行いたい

- リストを選定したら、1日1000件単位で企業のメールアドレスに対してメールを配信することが可能。開封などの効果測定も可能であるため、MAツールとしてのご利用ができる。メール送信を自動化するツールなので、工数がかからないという部分で効率的にアポが取れる。

- 導入までのスパン：入金確認後1日or16日にID発行
- 料金体系
  - 初期10万　月額5万～（12か月契約）
  - フォーム代行　5万/1000通
- ApolloSales（https://apollo.sales.jp/）

5. LeadPIG

メルアポ代行からトータルWebマーケティングサポート

LeadPIG

- 解決できる課題
  - もともとメール営業をしてきたがなかなか成果が出ない
  - メールでのアポ取りをすべて代行してほしい
  - 効果的なアポ獲得のためのサイト運用も行ってほしい

- リストの作成からメール送信効果測定、また効果的なサイト制作まで。Webでの営業を加速させるツールとコンサルティングの合わせ技でトータルサポート。

- 導入までのスパン
  - 詳細は問い合わせ
- 料金体系
  - リスト作成30円/件　月額3万円　LP・HP作成（問い合わせ）
- LeadPIG（https://www.matsumae-ya.jp/）

問い合わせフォームサービス３選

	問い合わせ にょーる	GeAIne	メルアポ クラウド
料金体系	50円/1件	月額4万/2000件～	月額7万/1000件～
文章の効果測定	×	○	×
文章添削（サポート）	×	○	○
外注/内製化	外注サービス	内製化ツール	外注サービス

メールマーケティングサービス２選

	Apollo Sales	LeadPIG
料金体系	月額５万～	月額３万～
文章の効果測定	○	○
文章添削（サポート）	×	○
外注/内製化	内製化ツール	外注サービス

内製と外部委託で迷ったら
メリット・デメリットで考える

メリット	デメリット
・ナレッジの蓄積 ・データの社内共有が促進できる ・調整が可能 ・マーケティングや他の施策と合わせて全体の設計ができる（相乗効果を期待できる） ・気軽に文章を変更したり、統制がしやすい ・結果の効果測定が自社内でできるので、透明性がある ・案件の選定も可能なので、無駄打ちが少ない	・ある程度、工数が必要 ・知見が溜まっていない状態から始めると、根付くまでに時間がかかる可能性がある ・外注してしまえば単純に工数が削減できるので、工数だけが問題であれば外注のほうがいい可能性がある

GeAIne/Apollo Sales
営業内製化サービス比較表

	GeAIne	Apollo Sales
問合せフォーム送信	○	×（有料課金）
メール送信	○	○
リスト作成	×	○
文章ごとの効果測定	○	△（文章ごとでは行えない）
契約期間	3か月	6ヵ月、12か月
料金体系	初期15万・月4万	初期10万・月7万
利用開始までのスパン	1~2日	入金後1日or16日ID発行
カスタマーサクセス	○（文章添削など）	×
アポ率	0.5%（最高2%）	0.1%以下
送信件数	2000件～	1万件（1日1000件）～

まとめ

- 「営業人材」が不足している現在、人材確保と同時に営業の効率化と向き合わなければならない。
- 数ある営業手法から、自社のサービスにあった最適な手法（内製化/外注）を選ぶ必要がある

- 業界的にWebアウトバウンドの内製化システムは「GeAIne」か「Apollo Sales」のみ

- 基本的には、どの経路からアプローチをしたいかでツールを選択すべき
  - 問い合わせフォーム営業「GeAIne」
  - メール営業「Apollo Sales」

- アポ獲得からの受注率にこだわるなら「GeAIne」
- まずはたくさんの企業に送ってナーチャリングしたいなら「Apollo Sales」

➡営業を効率化し、成果を上げている企業はどちらも導入している。

ご質問等ございましたら
お気軽にご連絡ください！

エッジテクノロジー株式会社
AIプロダクト事業部　https://the.geaine2.jp/

TEL：03-6435-8563　Email：geaine-sales@edge-tech.co.jp