

受注につながる新規商談を増やす Web型営業とAI活用

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？



はじめに

営業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？

- 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

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？

商談獲得のコストと引き合い依存の限界

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が必要

今注目すべき営業手法

問い合わせフォームアプローチ

コスト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

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）

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。

GeAIne (ジーン) フォームマーケティング自動化ツール

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、より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。

主な機能

1. 問合せフォームへの自動入力&送信
2. アタックリストの自動作成
3. アプローチ文章のABテスト
4. クリック通知
5. 簡易レポート
6. リスト販売 ★詳細は次のページ

The screenshot displays the GeAIne dashboard interface. On the left is a dark navigation menu with the following items: トップページ (Home), 企業リストをアップロード (Upload company list), オススメの企業分析の準備 (Prepare recommended company analysis), オススメの企業を分析する (Analyze recommended companies), 検索して営業リストを取得 (Search and get sales list), アプローチ文章を作成 (Create approach text), 企業検索・送信 (Company search and send), アプローチ文章効果測定 (Measure approach text effectiveness), 営業成果レポート (Sales results report), フリーランスに権限を付与 (Grant permissions to freelancers), and データをエクスポート (Export data). The main content area features a 'お知らせ' (Notice) section with three items: 'システムメンテナンスのお知らせ' (System maintenance notice), '【新機能】営業リスト取得機能をリリースしました' (New feature: Released sales list acquisition function), and 'NewGeAIneマニュアル' (NewGeAIne manual). Below this is a '今月の自動営業レポート' (This month's automatic sales report) section. It includes a card for 'アポ獲得数' (Appointment acquisition count) showing '0' and a '前月比 -%' (Previous month ratio) with an upward arrow icon. Other partially visible cards include 'メール内リンククリック' (Click on link in email) and 'アプローチ文章入力完了数' (Number of completed approach text inputs). The top right corner shows a 'テスト@' user profile icon.

リスト販売

一 営業リスト取得機能

企業リスト数：38万社（本社のみ）

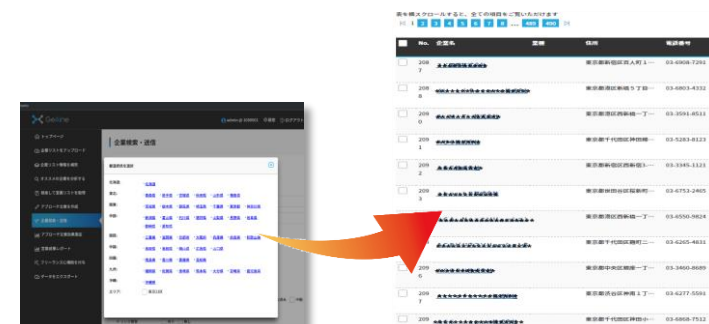
150種類のオリジナルのセグメントから複数選択可能で、既に登録済の企業と重複チェックして差分のみダウンロードします。

一 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”を補完する機能です。更に上記のタグの情報も付与されます。

既存のリストにURLがなくてもGeAIneでアプローチしていただけます！

プラン上限数まで補完ができ、URLを補完出来た企業のみカウントされます。



【抽出項目一例】

ITシステム業/医療/教育/建設、建築/トレンド/農業/営業・マーケティング/人事・総務・経理/制作・開発/製造・製薬/経理アウトソーシング/給与計算アウトソーシング/採用アウトソーシング/研修アウトソーシング/人事制度策定/オフィス関連/RPA/社会保険労務士/人材紹介会社（中途）/人材紹介会社（新卒）/各種展示会出展状況（通信IT・機械電子環境・介護医療・人事経営・販促営業・食品健康・ファッション趣味インテリア・自動車・その他・出展企業）/経営状況/広報・マーケティング・営業活動状況/採用活動・雇用状況/事業展開状況（新商品リリース・海外進出、海外取引・グローバル化推進・JADMA会員・ISO認定取得・特許出願・コールセンター保有・IT系認定パートナー・FC加盟店募集をしている・取引先に官公庁・自治体/

リスト販売に関する特徴

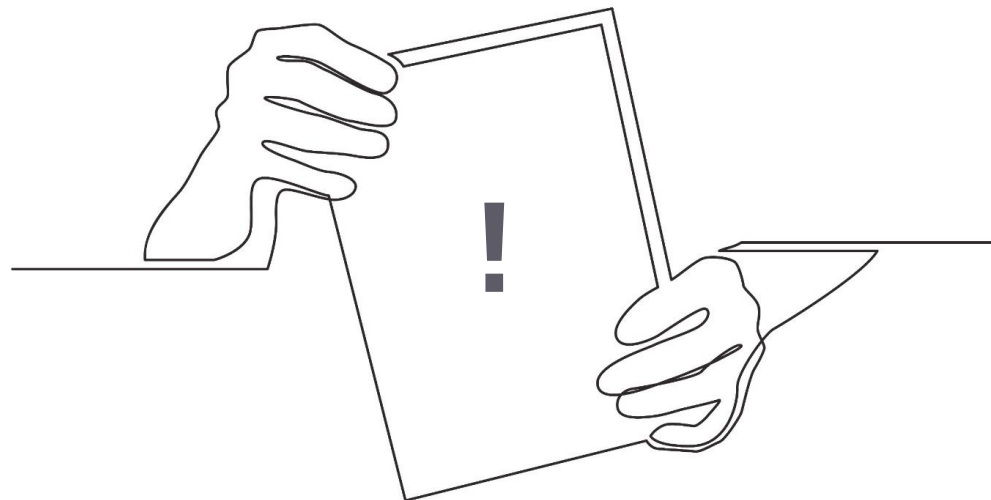
- ① 38万社の企業データから絞り込み検索で必要なリストを取得可能
- ② 自社保有のハウスリストも利用可能

各種展示会出展状況

[戻る](#)

<input type="checkbox"/> 各種展示会出展状況全て (37775)	<input type="checkbox"/> 展示会通信IT (3345)	<input type="checkbox"/> 展示会機械電子環境 (9176)	<input type="checkbox"/> 展示会介護医療 (2345)
<input type="checkbox"/> 展示会人事経営 (402)	<input type="checkbox"/> 展示会販促営業 (1708)	<input type="checkbox"/> 展示会食品健康 (5241)	<input type="checkbox"/> 展示会ファッション趣味インテリア (3574)
<input type="checkbox"/> 展示会自動車 (1336)	<input type="checkbox"/> 展示会その他 (2611)	<input type="checkbox"/> 展示会出展企業 (25944)	

☑
☑
☑



使い方はとっても簡単

GeAIneについてのお問い合わせ

企業名 **必須**

例) エッジコンサルティング株式会社

姓 **必須** 名 **必須**

例) 山田 例) 太郎

電話番号 **必須**

例) 090-9328-6704

メールアドレス **必須**

例) your@example.com

お問い合わせ目的 **必須**

- 詳細資料が欲しい
- 無料プランを使いたい
- 詳しい話が聞きたい
- その他問い合わせ

お問い合わせ内容 **任意** 500文字以内で入力してください

お問い合わせ内容をご記入ください

当社のプライバシーポリシーに同意の上、送信してください。

同意する **必須**

送信する

1

ターゲットリストの準備

ターゲットにしたい企業リストを**営業リスト取得機能**よりダウンロード、またはお客様ご準備のリストをアップロード

2

営業文章作成

アプローチ文章を作成する。**A/Bテスト**をする場合には2パターンの営業文章を登録する。

3

送信

送信グループを作成し、営業文章を選択して送信する。

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

