

リソースを掛けず事業を急成長させる営業支援ツール ～時代はAIでアポ獲得！！ / GeAIne～



CONTENTS

1 フィールドセールスの抱える課題

- フィールドセールスとは？
- 課題と解決策

2 課題を解決に導くWEBツール

- 効率よくアポを獲得する営業支援ツール
- 使用イメージ

3 営業支援ツール GeAlne



フィールドセールスの抱える課題

従来の営業方法

訪問して商談する外勤型営業マンのことをフィールドセールスと呼びます。

従来の営業方法ではこのフィールドセールスがすべての営業フローをこなしていました。

営業フロー

- 1 営業リスト作成
- 2 アポ獲得
- 3 訪問商談
- 4 見積作成
- 5 契約



！ フィールドセールスの強み

フィールドセールスの強みは、**お客様との距離の近さ**にあります。何度もお客様の元へ足を運び、親密になることで信頼を獲得することができます。実際にお客様に触ってもらわないと特徴がつかみにくかったり、契約の意思決定がすぐにできない商材もフィールドセールスの直接訪問する営業スタイルに向いています。

フィールドセールスの抱える問題

フィールドセールスは強みを最大限に生かせる**訪問営業に注力**するため、それ以外の営業リスト作成やアポ獲得のためのアプローチはどうしてもおざなりになりがちです。

質のいい商談をするための**質のいいアポ**が欲しい。。。

営業リストを作成する時間が少ない。。。

営業活動に集中したいけど時間が足りない！！

問い合わせのあった顧客に**すぐアプローチ**したい。。。



課題を解決に導くWEBツール

効率よくアポを獲得する営業支援ツール

営業支援ツールを導入するののひとつの方法。営業支援ツール**GeAIne**は**ツール上で営業リストを作成でき、お問い合わせフォームへ自動で送信**してくれます。移動時間を有効活用することが可能です。

営業支援ツール導入



- ✓ 営業リストの取得
- ✓ お問い合わせフォームへ自動アプローチ
- ✓ 質のいいアポ



フィールドセールス/GeAlneの使い方

GeAlne（ジーン）は、フィールドセールスの新規開拓営業をサポートします。



- 顧客管理
- アタックリストのストックがある
- 営業リストの提供
- お問い合わせフォームへの自動アプローチ
- メールでの自動アプローチ機能あり
- 営業レポートの取得（アプローチ数、クリック率等）

! GeAlneの使い方

GeAlneは営業リスト作成から営業メールの送信、その後の営業レポートの作成・分析までを一貫して行うことができます。訪問営業の移動時間を有効活用し、さらにフィールドセールスのリソースを削減することも可能です。

営業支援ツール GeAIne

GeAIne（ジーン）とは？



『GeAIne（ジーン）』はフォームマーケティングを自動化・効率化するツールです。

自動化・効率化する作業

- 1 営業リストの作成
- 2 自社保有のリストにサイトURLを補完
- 3 営業文章のABテスト&クリック通知
- 4 フォーム営業の自動化



問い合わせフォーム営業の流れ



営業リストと営業文章を『GeAlne（ジーン）』にセットし、送信ボタンを押すだけ！

Step1



営業リストの準備

- GeAlne保有の約45万社のリストから取得
- 約150種類のオリジナルセグメントで抽出
- 自社保有のリスト活用可

Step2



営業文章の設定

- ABテスト機能でブラッシュアップ
- テンプレを複数保存可能

Step3



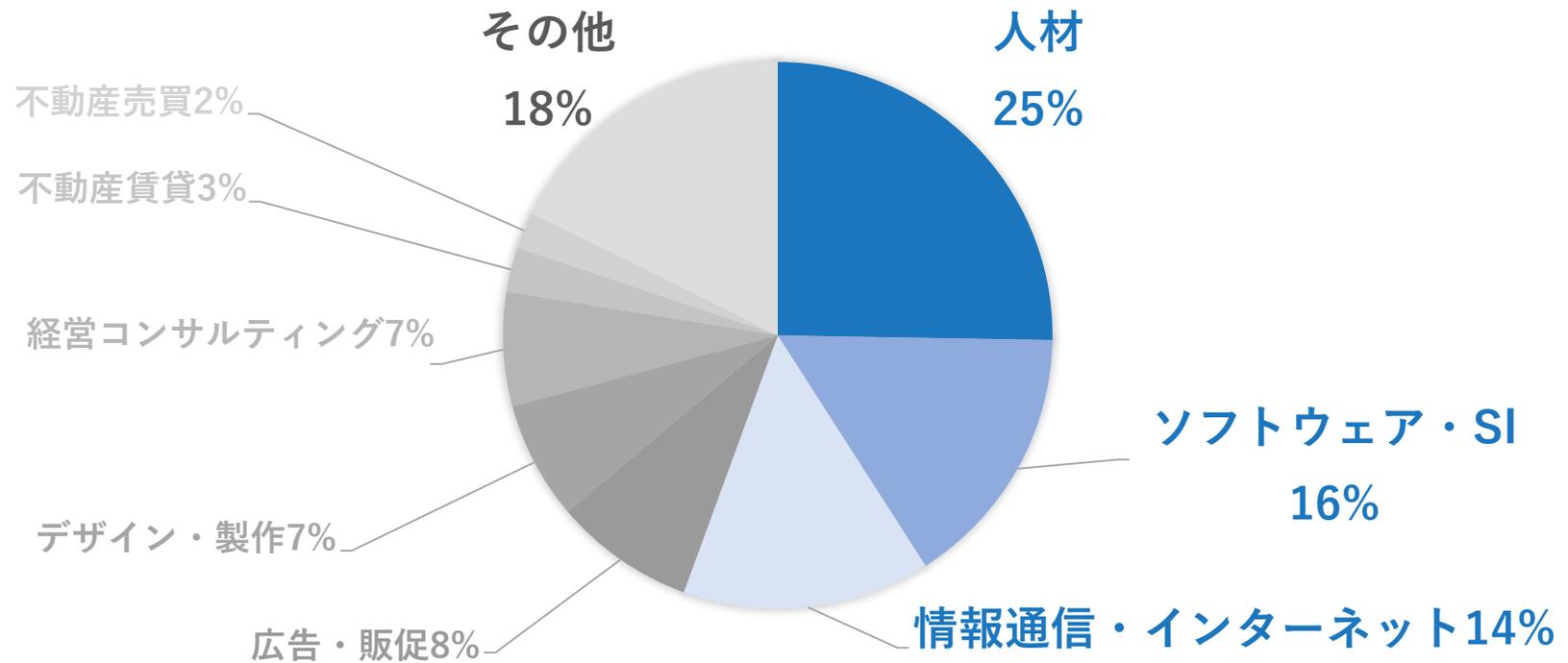
GeAlneで送信

- 自動送信（手動送信も可能）
- 1時間に約1500社送信
- クリック通知でリアルタイムに計測

GeAIne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



GeAIne導入企業（一部紹介）



お問い合わせ



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



03-6435-8563



geaine-sales@edge-tech.co.jp