

# 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 GeAIne



# 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



## 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

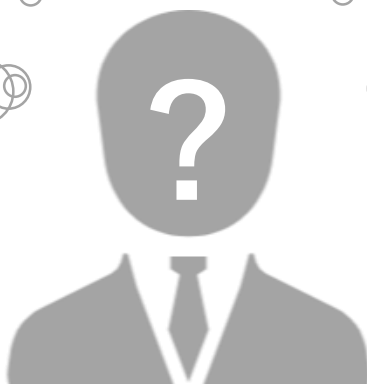
フィールドセールスは強みを最大限に生かせる**訪問営業に注力**するため、それ以外の営業リスト作成やアポ獲得のためのアプローチはどうしてもおざなりになりがちです。

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**を作成する時間が無い。。。

**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 GeAlne

# GeAlneとは？

GeAlne（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。

## -GeAlneの主な機能



お問い合わせフォーム  
自動入力・送信



営業リストの  
精査・分類

**A/B**

営業文章の  
A/Bテスト



送信結果の  
レポート機能



営業リストの  
提供・管理機能

**NEW!!**

## -GeAlneの導入事例

### WEBマーケティング企業

月額4万円のビジネスプラン(月間2,000件送信)で**40件のアポ獲得**に成功！**アポ獲得単価1,000円**で運用！

### ネットセキュリティ企業

**アポ獲得率が0.5%から2.0%に**まで改善！送信文のA/Bテスト、文章添削のPDCAを回したことにより**アポ獲得率4倍**に！

### 人材紹介企業

業種ごとに送信リストを作成し、ターゲットに合わせた送信文を配信したところ、継続して**アポ獲得率1%**を達成！

ツールの導入をご検討されている方は、  
お気軽に次のページの連絡先までお問合せください！



エッジテクノロジー株式会社  
AIプロダクト事業部

〒105-0021  
東京都港区東新橋2-12-1 PMO東新橋2F

TEL : 03-6435-8563  
Mail : [geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)

