

「オールインワンBPO型営業支援」

# インサイドセールスサービス

---

株式会社Sales Lab

インサイドセールス支援事業部

セールス&マーケティンググループ



## インサイドセールスのプロの リソース活用できます

いま、営業を取り巻く環境は激変しています。  
その中でも進化が著しいのが「インサイドセールス」の分野。  
オンラインセールスが当たり前になりつつある今、  
どうすれば営業成果を最大化できるのか？

「オールインワンBPO型営業支援」  
インサイドセールスサービスは、

そのようなお考えをお持ちの経営者様・部長様を支援させて頂く  
サービスです。

見込み顧客のナーチャリングができず、商談が不足。やり方がわからない、リソースが足りない。

インサイドセールスが上手く機能せず、営業の仕方が進化しない。

コロナなど市況を考えると、今自社で多くの営業人員を抱えるのはリスクが高い。

プロのインサイドセールスチームとして、貴社に代わって安定的に商談を創出いたします！

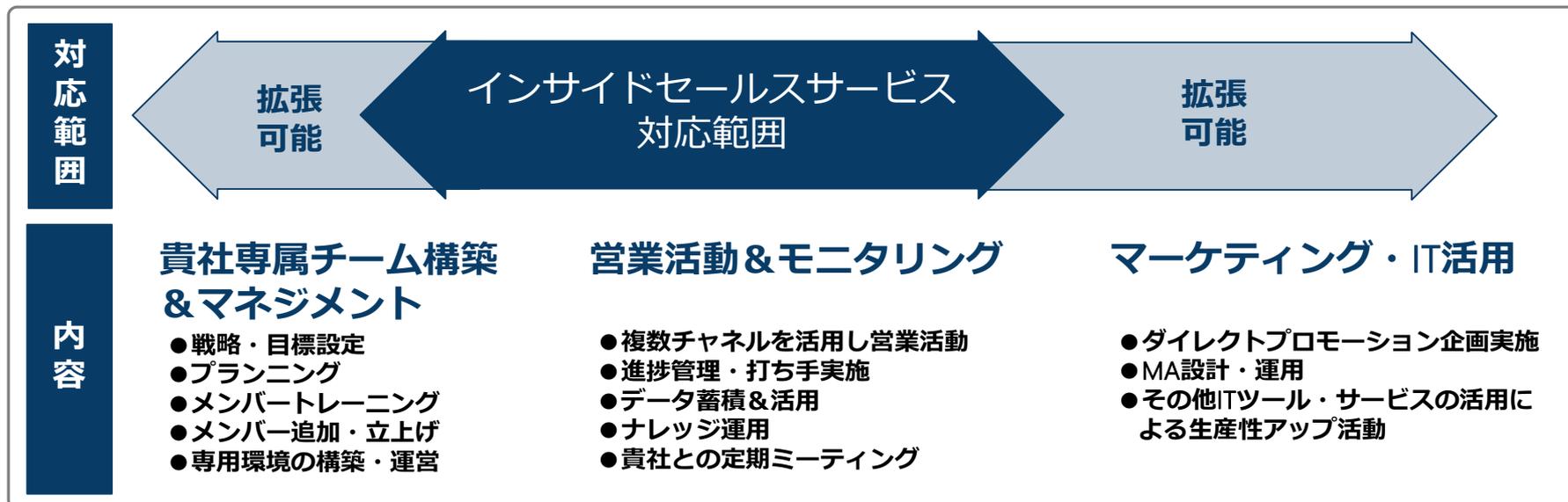
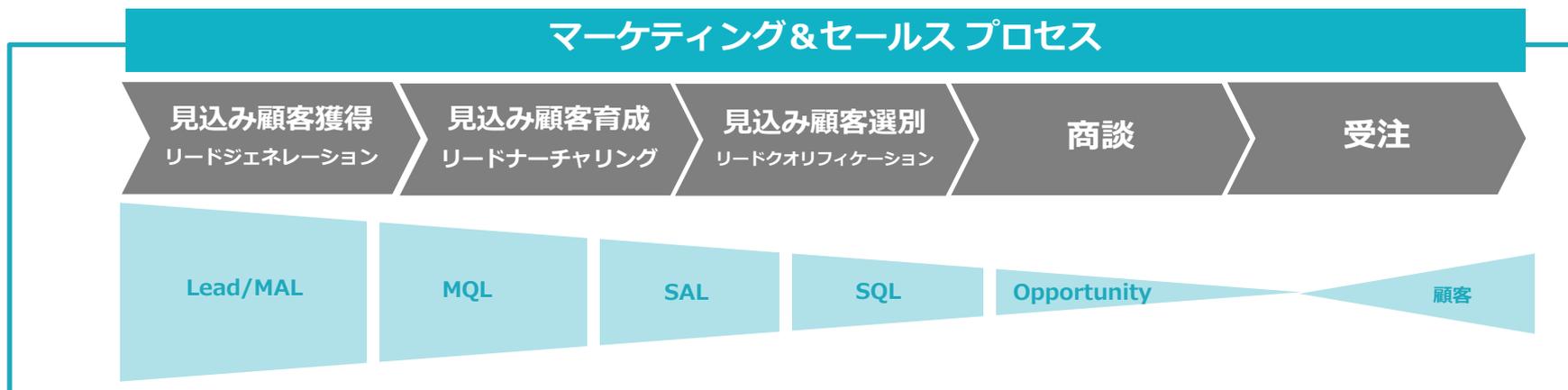
プロのノウハウをもとに、貴社の営業PDCAを一緒に回します！

市況に柔軟に対応しながらその時々で必要な人員・組織を確保できる！

営業成果最大化

貴社独自の  
営業勝ちパターン  
の構築

人員を変動費化させ  
リスク低減



見込み顧客獲得から商談創出のパフォーマンスを最大化させるため、戦略&戦術の立案から、実際の活動をして得られるデータの活用や営業ナレッジ運用まで、コンサル機能と実行機能を兼ねそろえたBPOサービスとなっております。

### 特長 1

インサイドセールスのプロによる、  
質の高い継続コミュニケーション

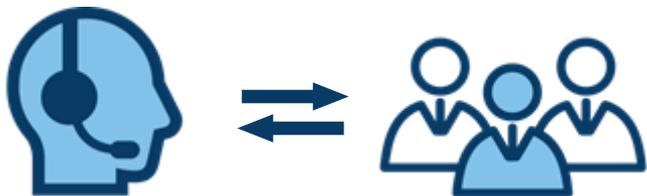
### 特長 2

Callだけでなく郵送やe-mailも活用し、  
インサイドセールスの成果を最大化

### 特長 3

専用プラットフォームで、データ・ナレッジを  
蓄積し、“営業勝ちパターン”を磨き続ける

## インサイドセールスのプロによる、質の高い継続コミュニケーション



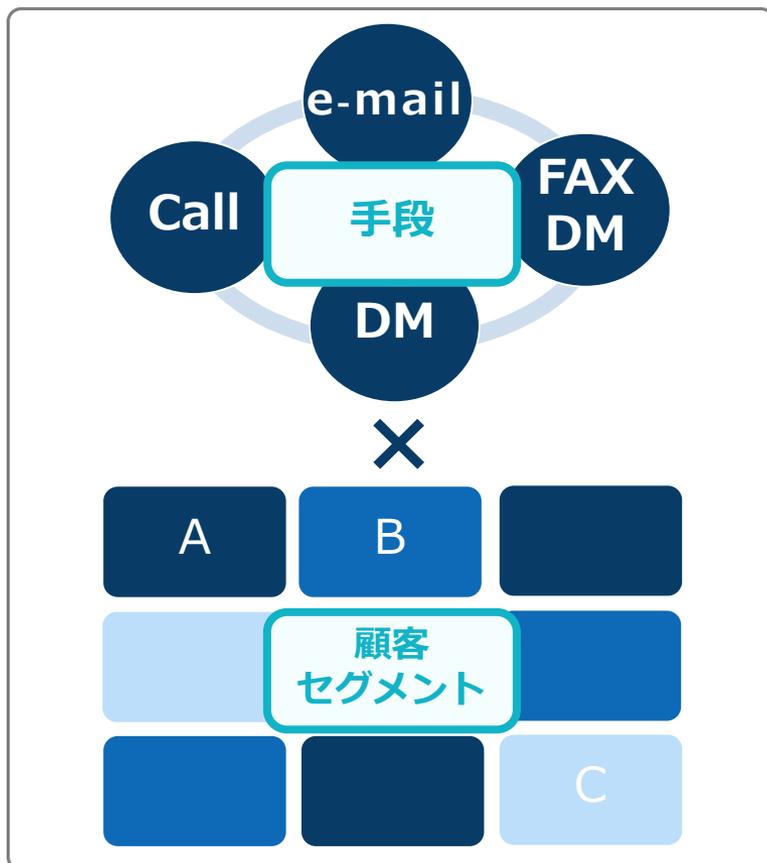
- 複数回後 提案承諾を得て営業マンへ
  - ・ 検討機会を把握・詳細ヒアリング
  - ・ 興味・状況に合わせた情報提供
- 2回目 情報提供&課題・状況ヒアリング
- 1回目 キーマン判別&情報提供承諾

Sales Lab独自  
顧客ステータス管理



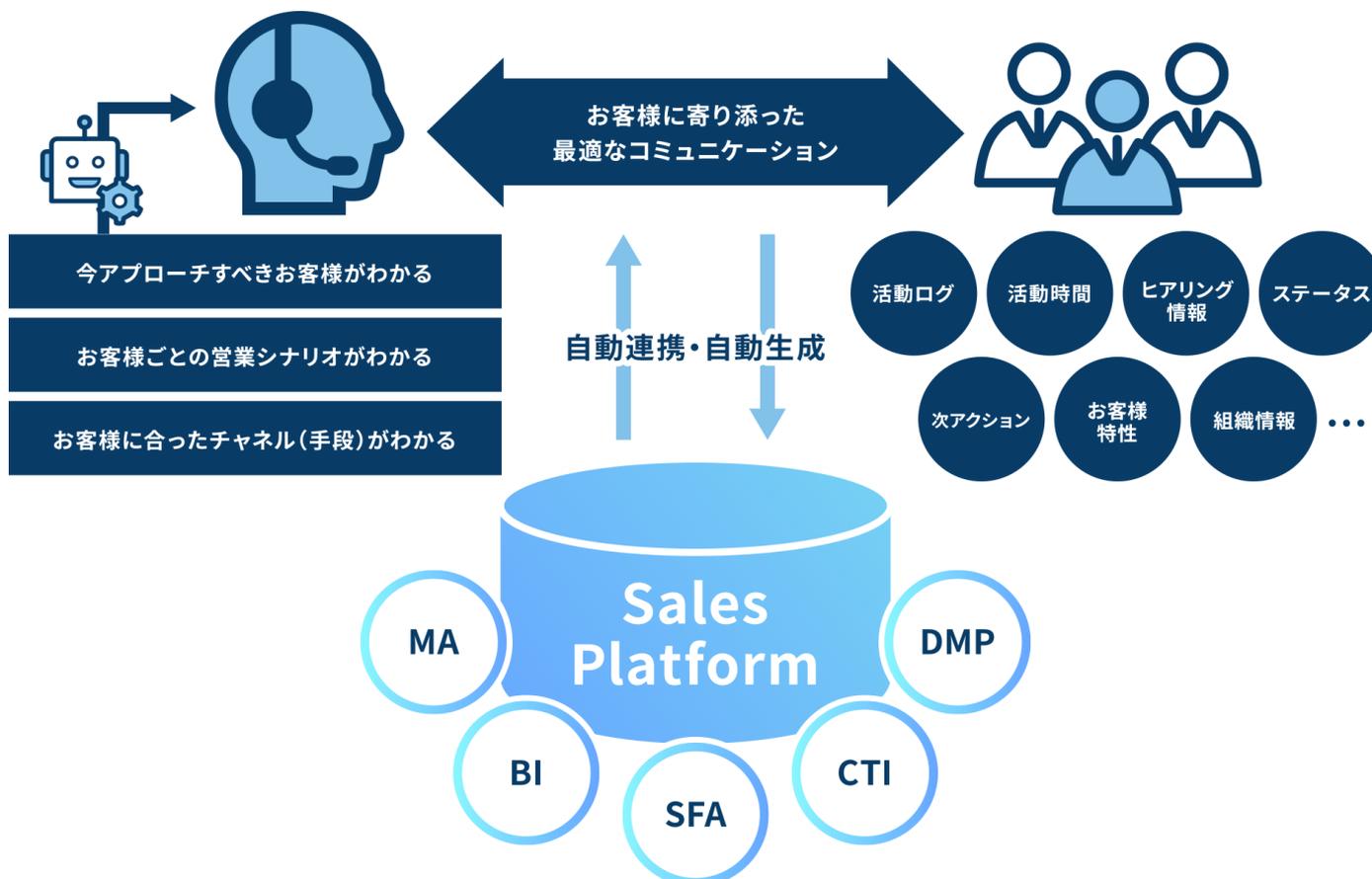
関係性構築しながら、提案機会を得るためのコミュニケーションを行います。  
多くの見込み顧客と継続コミュニケーションを効果的に行うため、独自の顧客ステータス管理を行い、状況を可視化していきます。

## Callだけでなく郵送やe-mailも活用し、インサイドセールスの成果を最大化



ターゲット属性・過去接触状況によって、必要なコミュニケーション手段は異なります。Callだけではなくe-mailやDM、Webツール等多様なコミュニケーション手段を採用し成果創出にこだわります。

## 専用プラットフォームで、データ・ナレッジを蓄積し、 “営業勝ちパターン”を磨き続ける



インサイドセールスでは多くの結果データが発生します。そのデータ群から成功パターンを見つけるため、計画的にデータを取得し、分析&検証を行っています。

## 「インサイドセールス成功の秘訣は 戦略、実行の体制、システムです。」

WingArc 1ST

### なぜインサイドセールス組織を立ち上げられたのですか？

近年は、ユーザーが自分たちで情報収集を行い、ある程度の比較検討までできてしまいます。そのため早い段階からのアプローチが求められますが、一方で早い段階ではユーザーのニーズや課題も曖昧で、営業効率は悪くなるケースが多い。そこで、インサイドセールス組織を設置し、インサイドとフィールドの全体で営業生産性を高めたいと考えました。



### パートナーにSalesLabを選んでいただいた理由は？

インサイドセールス組織を立ち上げたいと考えた時、ゼロベースで立ち上げるのは時間がかかるので、専門的なノウハウを持つパートナーが欲しいと思いました。SalesLabさんを選んだ理由は大きく3つあります。①インサイドセールスの方法論が体系化されていること②継続的にPDCAを回すことができる体制・仕組みが用意されていること③BtoB領域におけるこれまでの実績です。初回のキックオフミーティングのときから、サービスの質の高さを感じました。私達は、インサイドセールスを完全にアウトソースしたいとは考えておらず、パートナーの知見やリソースを借りながら自社にもノウハウを貯めていきたいと考えていました。SalesLabさんのサービス内容は質が高いのに、提供形態が柔軟で、まさに私達の求めるものでした。

### 導入いただき、効果はいかがでしたか？

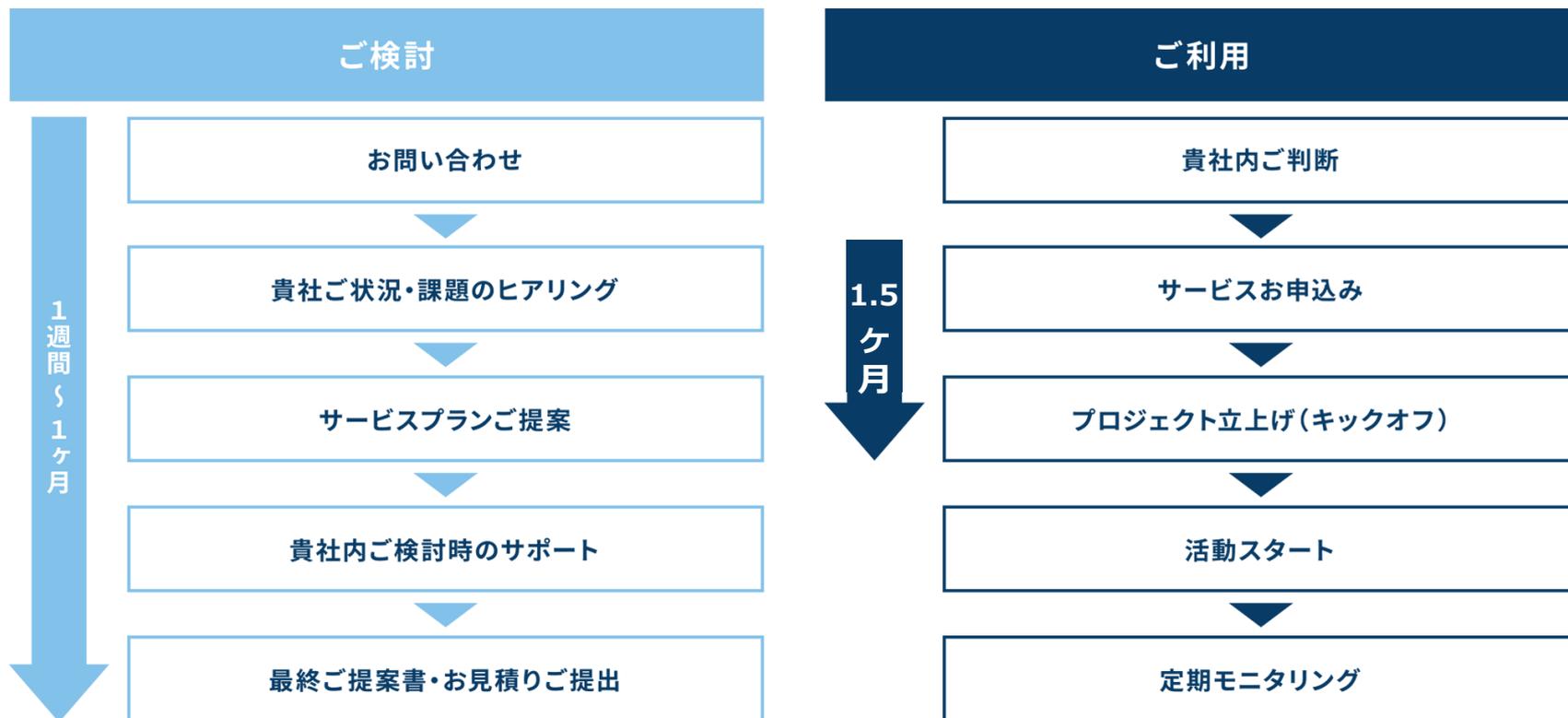
非常に満足しています。商談化率は2倍になりました。その要因は2点あります。①質の高いパスアップ②現状やニーズを聞き出すことのできるシナリオと、メールなどを組み合わせたコミュニケーションです。まず、①については、SalesLabさんの持つ知見やリソースを活用いただき、「とりあえずアポ」はなくなり、営業生産性が高まりました。また、②についてはトークシナリオは勿論ながら、顧客の状況に合わせた電話以外のコミュニケーション手法が成果に繋がっていると感じています。具体的には電話が繋がらない人にはメールや手紙を送るなどのやり方です。

今後ますます強いSales&Marketingの組織を作っていきたいと考えていますので、引き続き期待しています。

※事例パンフレットより一部抜粋

※事例取材当時は、ネクスウェイとなります。  
Sales Labへ表記を置き換えています。

その他、BIツール、多店舗運営コミュニケーションツール、中古車情報サイト  
広告掲載、エンゲージメントクラウドツール、名刺管理ツール、DX支援ソ  
リューションなどなど、様々な企業様・商材でご利用いただいております。



貴社のご状況・課題からお伺いし、最適なプランをご提案いたします。

# THANK YOU

ITで、社会の願い叶えよう。



**TIS INTEC**  
Group

<本資料に関するお問い合わせ >

株式会社Sales Lab

インサイドセールス支援事業部 セールス&マーケティンググループ 吉川 雄司

TEL : 090-6119-7661 E-Mail : yoshikawa\_yuji@saleslab.jp

<本資料の取り扱いに関して>

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、株式会社Sales Labから許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。