



企業情報 / サービス紹介資料

会社紹介



GENNE株式会社

設立	2021/02/05
事業内容	CRM/SFA/MAツール導入支援・構築支援 マーケティング支援・営業支援
役員	CEO 久泉 陽 COO 辻井 聖大 CRO 畠 雅弥
メンバー	35名(インターン、業務委託含む)
本社	〒107-0061 東京都港区北青山2-7-20 第2猪瀬ビル 2階
東京支社	〒150-0044 東京都渋谷区円山町5番5号 Navi渋谷V 3階
京都支社	〒616-8354 京都府京都市右京区嵯峨一本木町40-21
Webサイト	https://genne.jp/



役員紹介



CEO 久泉 陽 京都出身



- 2014 | 立命館大学入学
- 2016 | ハイブランドのバイヤー事業を立上げ 実家の魚卵卸売店を経営
- 2018 | 銀行に入行し、法人融資の審査業務、個人の資産運用を担当
- 2019 | ロンドンにてバイヤー事業をしつつも ITベンチャー企業に転職(MA企業)
- 2020 | MAの運用代行・内製化サポート インサイドセールス構築のサポート 事業を立上げ

COO 辻井 聖大 大阪出身



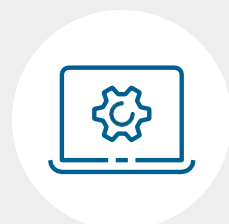
- 2015 | 立命館大学入学 アメフト部入部 実家の不動産経営を軸に投資運用(収益物件・株・FX)
- 2016 | ノウハウを活かし筋トレブログを開始 LINE登録件数は2ヶ月で500件達成
- 2019 | ゼネコン企業に入社し、法人営業 アサヒ飲料のアメフトチームに入部
- 2020 | 営業の非効率さを感じ、MA・ISの構築支援事業を立ち上げ

CRO 畠 雅弥 福岡出身



- 2013 | 社長.tv セールsteamリーダーを経験
- 2016 | 株式会社ブレイブ(マイナビグループ) 福岡支店、北九州支店立ち上げを経験
- 2018 | MAバンダー入社 執行役員就任
- 2022 | GENNEに入社 CRO就任

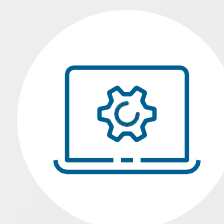
ツール導入支援



MA・SFA・CRM

- ✓ ツール選定
- ✓ プラン選定
- ✓ ツールベンダーとの折衝
- ✓ 全体設計
- ✓ 開発設計
- ✓ 構築業務
- ✓ 運用代行
- ✓ マニュアル整備
- ✓ 社内レクチャー

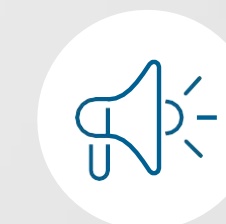
ツールリプレース・再構築支援



MA・SFA・CRM

- ✓ ツール選定
- ✓ プラン選定
- ✓ ツールベンダーとの折衝
- ✓ 全体設計
- ✓ 開発設計
- ✓ 構築業務
- ✓ 運用代行
- ✓ マニュアル整備
- ✓ 社内レクチャー

マーケティング・営業支援



マーケティング

- ✓ ペルソナ設計
- ✓ カスタマージャーニー作成
- ✓ ホワイトペーパー作成
- ✓ Webサイト制作
- ✓ LP制作



営業支援

- ✓ X(旧Twitter)営業支援
- ✓ インサイドセールス代行

ご支援先(一部抜粋)



IT/SaaS関連



人材サービス/採用支援



営業支援



メタバース



マーケティング/広告



クリエイティブ



コンサルティング



IR/PR/ブランディング



ヘルスケア



メーカー



運送



創業2年間での支援ツール数



50社以上



10社以上

その他MAツール

20社以上



「HubSpot」
認定ゴールドパートナーを取得

01

CRM/SFA/MAツール導入支援・構築支援

マーケティング/セールスの現場において、このような問題はありませんか？



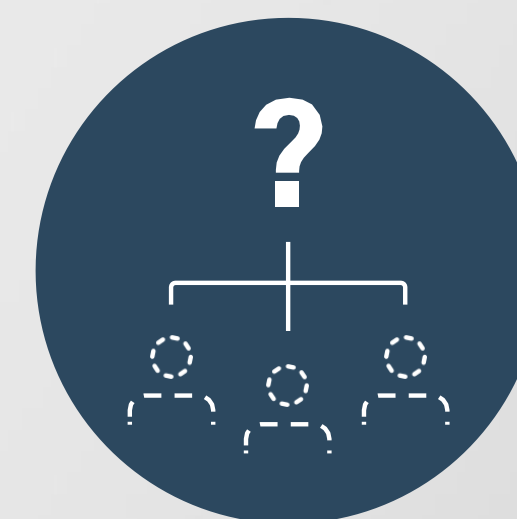
顧客管理ができていない

顧客管理ができていないため、顧客分析ができていない。そのため有効なマーケティング施策の立案もできず、行き当たりばったりの施策ばかり。また、過去の取引履歴も属人管理のためアップセル、クロスセルも属人的。



営業管理ができていない

誰が、どこに、どのくらい、どのような営業をおこなっているか把握できておらず、ブラックボックスになっている。そのため現在どのくらい見込み案件があるかも把握できない。マネージャーも感覚的な指導しかできていない。



社内のリードが有効活用できていない

社内の過去商談先や営業が取得してきた名刺、HPから問い合わせがあった先など継続的な接触ができておらず、常に新しい営業先を探す必要があり、現場が疲弊している。

顧客や営業の状態を可視化することで適切なアプローチをとることができるようになります
また、一部のアクションの自動化や使用しているビジネスツールと連携することで日々の業務の効率化にも繋がります



CRMで顧客の状態を可視化

CRMを導入することでエクセルやスプレッドシートでの管理は無くなり属人性を減らすことができます。その結果、分析が容易になりマーケティング施策などに繋げることができます。



SFAで営業の状態を可視化

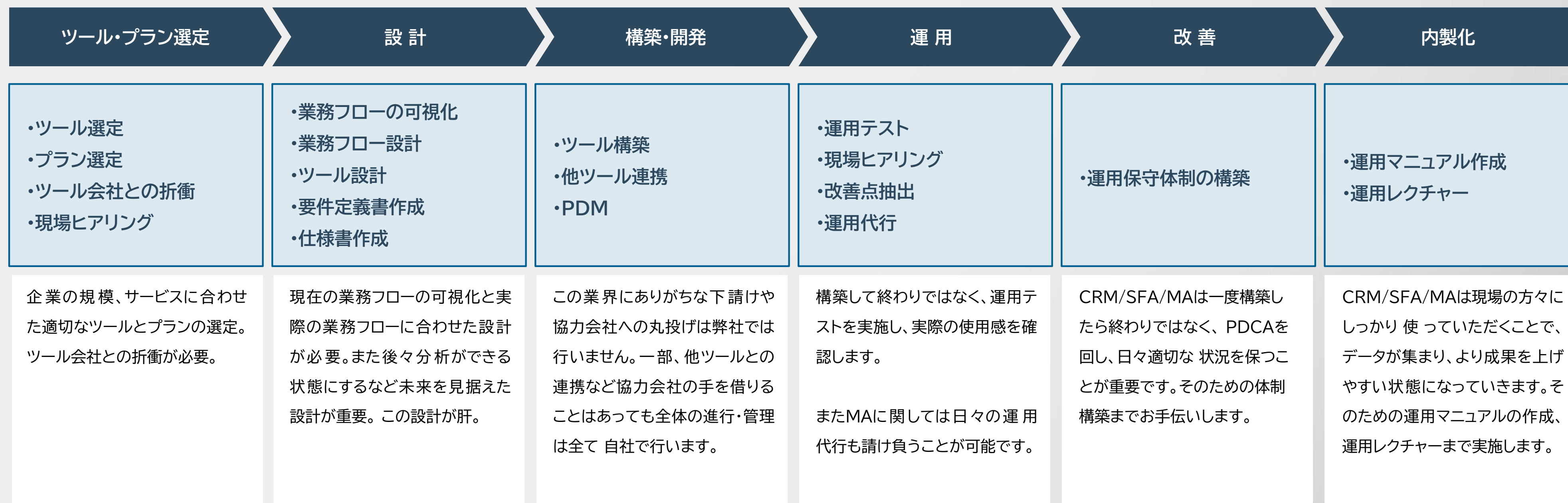
SFAを導入することで、営業活動が可視化され、歩留など分析ができるため、データに基づいた営業活動の改善が可能です。また、属人性が減るということは会社としての営業力の底上げに繋がります。



MAで効率的にアプローチ

MAを導入することで効率的に社内の保有リードへアプローチが可能です。またリードへの継続接触も容易になるため、業務の効率化だけではなく、商談機会の創出に繋がります。

GENNEではツール選定から実際の運用、内製化まで部分的なサポートはもちろん、**すべて一貫してのサポートが可能です。**



創業以来CRM/SFA/MA領域に特化しており、これまで**100社以上の導入実績**があります。
価格、支援範囲、導入後のサポート体制においても**高い評価**をいただいております。



HubSpotを中心に2年間で 100社を超える支援実績

まだまだ数は少ないですが、これまでスタートアップから上場企業まで様々な業種、規模の企業様で様々なツールを構築支援してきております。その中でもHubSpot、Salesforceは自信があります。

※HubSpotはゴールドパートナー



導入支援から社内への浸透 内製化まで広い支援範囲

GENNEではツールを構築するだけでは不完全だと考えます。現場が使いこなして、日々のマーケティング、営業施策が向上し、結果が出て初めて意味があるものとなります。そのための支援をするためには幅広い支援が必要です。



他ツール構築会社に比べて 圧倒的な低価格

金額だけ見ると高く見えるかもしれませんが、大手コンサルティング会社に比べて同じ支援内容の場合、2分の1もしくは3分の1ほどの料金を支援しております。

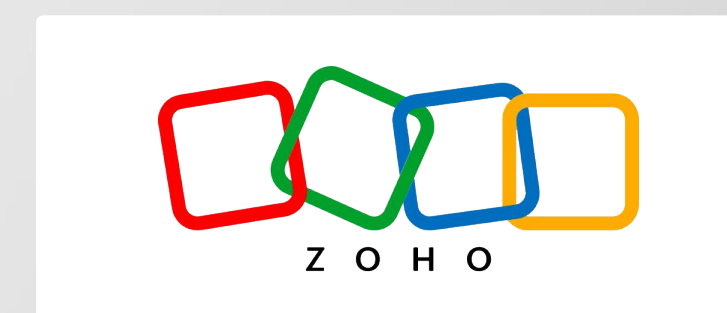
概要

CRMツールは、顧客を可視化するためのツールです。イベントなどで交換した名刺やウェブサイトから資料をダウンロードした際の情報などから得た、氏名、所属企業、役職、部署といった、あらゆる顧客情報の一元化が可能です。また、ウェブサイトから資料をダウンロードした日時、商品やサービスを購入した日時と金額など、購買情報や過去の取引情報も集約できます。

効果

顧客に関するあらゆる情報が一元管理できるということは、そこから様々な角度で分析が可能になるということです。分析ができるとデータに基づいたマーケティング活動に繋げることができます。またデータを一元管理することで、顧客のデータをチームで共有することができ、担当者の退職の際に顧客のこれまでの取引履歴がわからないといった顧客データのブラックボックス化を防ぐことができます。

代表ツール



概要

SFAツールは、営業活動を可視化するためのツールです。顧客の名前や企業の情報、担当者や役職、過去の商談履歴、名刺管理などの基本的な情報に加え、案件ごとの営業担当者、客先担当者、商談の進捗度、受注見込み確度、見積もり、売上金額など営業活動にかかわるあらゆるデータを管理します。

効果

営業活動のデータが可視化することで、営業領域のブラックボックス化を防ぎます。担当者じゃないと状況がわからないといったことがなくなります。また商材別、チーム別、個人別と様々な角度での分析ができるようになり、データに基づいた改善活動が可能です。特に優秀な成績を残している営業マンのアクションを分析することで営業チーム全体の底上げに繋がります。

代表ツール



概要

MAツールは、見込み客のHPへのアクセス、ランディングページへのアクセス、メールの開封、資料のDLなど、オンライン上の行動を自動で記録、可視化するツールです。また可視化した見込み客の行動に応じてメール配信、スコアリング、アラートなどのアクションを自動化し、マーケティング活動の効率化や今まで認識することが出来ていなかった営業機会の可視化が可能になります。

効果

メール配信、スコアリング、アラートなどアクションの自動化によりマーケティング活動の効率化が可能です。またどの見込み客が自社のWebサイトのどこを見ているか送付したメールや資料の開封なども確認できるため営業活動の精度の向上も見込めます。その他一斉配信、ステップメール配信など見込み客のナーチャリングや休眠顧客の掘り起こしにも活用が可能です。

代表ツール



マーケティング部門担当領域

営業部門担当領域

顧客の収集 (リードジェネレーション)

- ・広告
- ・SNS
- ・展示会
- ・セミナー
- ・テレアポ
- ・
- ・
- ・

顧客の育成 (リードナーチャリング)

- ・メルマガ
- ・行動トラッキング
- ・リード管理
- ・分析、効果測定
- ・
- ・
- ・

顧客の選別 (リードクオリフィケーション)

- ・見込度合の把握
- ・ホットリードの抽出
- ・
- ・
- ・

営業活動

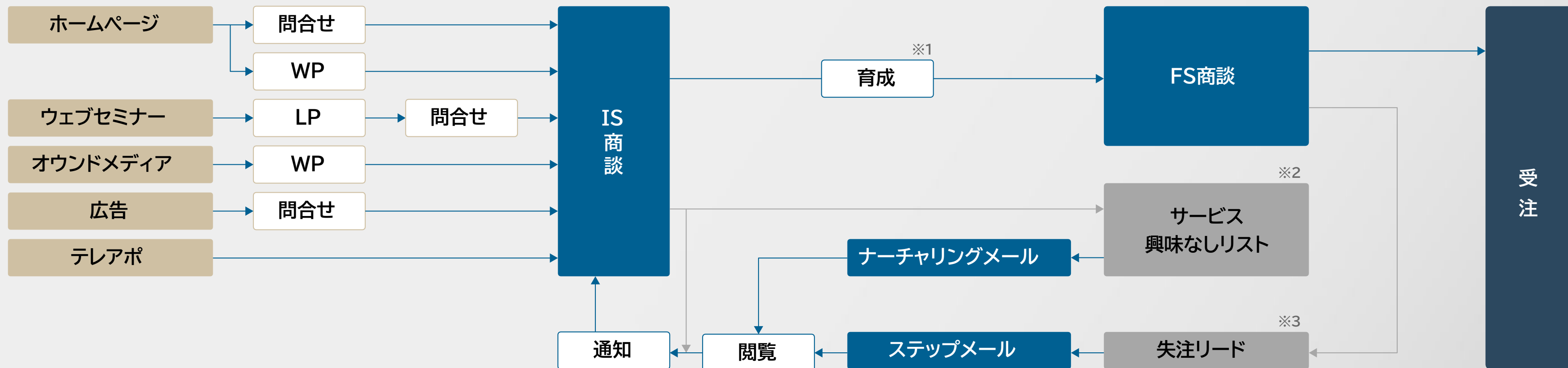
受注

MA

CRM

SFA

フロー図



※1) 育成について
・ISが架電でナーチャリングするCRMで進捗管理

※2) 興味なし後の流れ
・ナーチャリングメールを送信
・反応のあった見込客にインサイドセールス

※3) 失注後の流れ
・失注してもステップメールは配信
・ナーチャリングメールは配信し『閲覧』があれば対応・様子見

MA

CRM

SFA

基本の料金体系は「コンサルティング・ツール構築費用」+「開発費用」です。
ご要望に応じてカスタマイズしたプランもご提案できますので、詳しくはお問い合わせください。

コンサルティング ツール構築費用

60万円(税抜)~

- ✓ ツール選定
- ✓ プラン選定
- ✓ ツールベンダーとの折衝
- ✓ 全体設計
- ✓ 開発設計
- ✓ 構築業務
- ✓ 運用代行
- ✓ マニュアル整備
- ✓ 社内レクチャー

+

開発費用

1.5万円/時間(税抜)

ツールの構築内容によっては追加開発が必要になる場合がございます。
使用するツールの基本機能のみで構築が可能な場合は開発費用は発生しません。

※ 構築内容によって必要な期間、費用は変動します。目安として簡単な初期設定のみであれば2ヶ月で60万円ほど、業務フローの設計など複雑な要素が入ってくる場合は半年で300万円ほどになります。料金に関しては詳細ヒアリングの上で個別でお見積らせていただいております。

02

マーケティング・営業支援

マーケティング/セールスの現場において、このような問題はありませんか？



マーケティングの戦略を
練る人材がない

有効なリードを獲得していくための「どんな人(企業)を狙うのか」「どのような過程を経るのか」「そのために必要なコンテンツは何か」など考えられる人材がない。



必要なコンテンツを
制作できるリソースがない

マーケティング活動を行っていく上で必要なWebサイト、ランディングページ、ダウンロードコンテンツなど強化したいが社内に制作ができる人材がない。どこに頼んで良いかもわからない。



営業力がない
営業リソースがない

トップ営業が続いており、組織としての営業力が上がらない。そもそも営業マンが不足しており、流入してきたリードに対する必要なアクションが取れていない。目標に必要なアポイント数に届かない。

マーケティング、営業領域で貴社が足りていない部分を弊社がサポートします。



ペルソナ設計・カスタマージャーニー作成など戦略策定からお任せください

ターゲットを明確に絞り込んでいくためのペルソナ設計、受注に至るまでの道筋を描くカスタマージャーニー作成、必要なコンテンツの設計などすべてお任せいただけます。



Webマーケティングに必要なコンテンツ作成はお任せください

Webサイトの作成、ランディングページの作成、ダウンロードコンテンツの作成などWebマーケティングに必要なコンテンツの作成はすべてお任せいただけます。



インサイドセールスの代行
SNSを使っでの営業支援で営業力UP

流入したリードを適切に対応していくための代行、直接決済者のアポイントを取りに行くSNS営業支援など貴社の営業力を底上げします。



マーケティング

- ✓ ペルソナ設計
- ✓ Webサイト制作
- ✓ カスタマージャーニー作成
- ✓ LP制作
- ✓ ホワイトペーパー作成



営業支援

- ✓ Twitter営業支援
- ✓ インサイドセールス代行

全てのマーケティングプランの軸になるカスタマージャーニーを作成

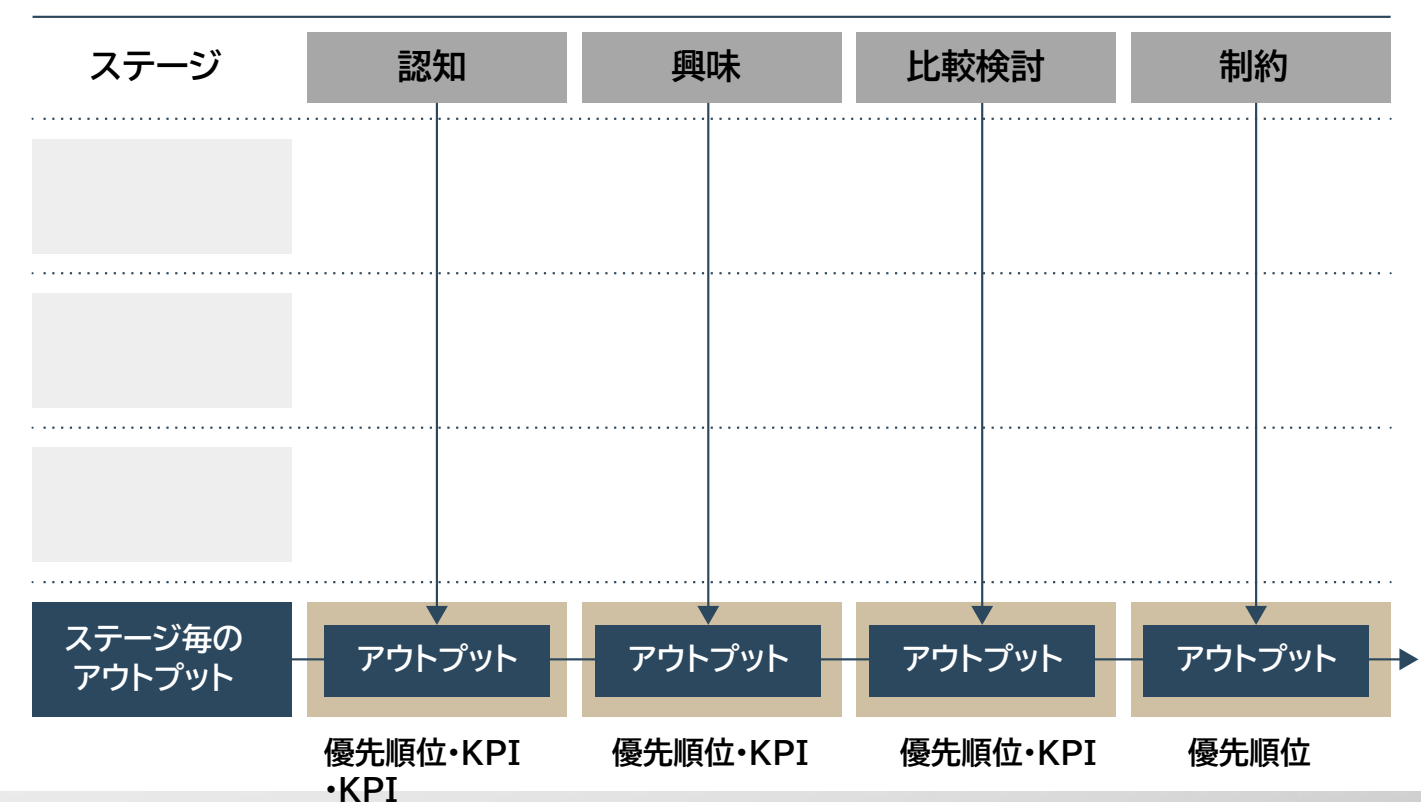
ステージを意識してWebサイトへの導線や問い合わせの出口戦略を設定する
各ステージごとに理想の状態のアウトプット(チャネルやコンテンツ)を可視化する

※マーケティングプラン上必要だが、全ての見込客がこのパターンにハマるわけではない

ペルソナ設計(シート)

	企業ペルソナ	個人ペルソナ
	企業名氏名	年齢
	本社	社歴
	設立	部署
	業種	役職
	商材	決済可能額
	売上規模	チームサイズ
	業界/トレンド	ビジネス目標
	従業員数	ビジネス上の課題
	企業風土	

カスタマージャーニー



マーケティング支援

ペルソナ設計・カスタマージャーニー作成




全てのマーケティングプランの軸になるカスタマージャーニーを作成

定性的な情報と定量データを元に、ニーズを捉える

3C(市場や競業状況)やヒアリング情報と検索キーワード(見込客のニーズ)を元に設計

制作プロセス

プロセス	特徴
市場理解 ヒアリング	3C(市場や競業状況)やヒアリング情報を元に設計
キーワード 分析	検索キーワードをベースに見込客の顕在ニーズを把握
制作	チャット・定例mtgで認識をすり合わせながら制作を進めることで、高い精度で制作可能



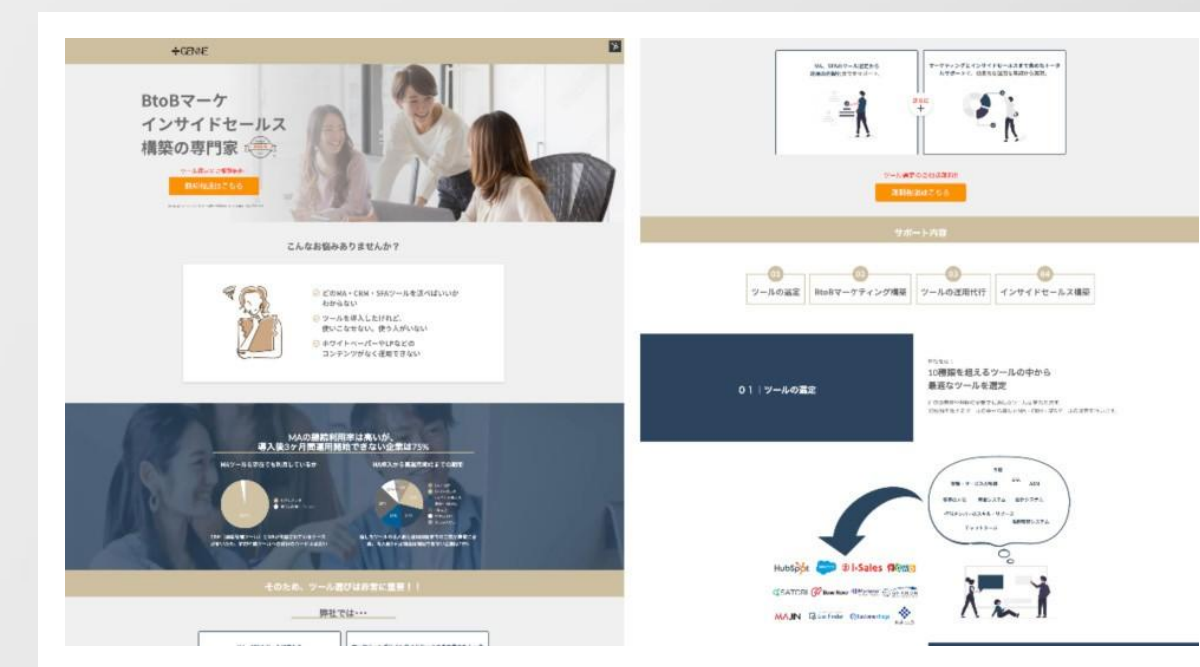
カスタマージャーニー



ターゲットに合わせたカスタマージャーニーを設計・作成

マーケティング支援

コンテンツ制作



ホワイトペーパー制作

- ✔ Webサイトでの流入促進のため、メール配信のコンテンツとしてなど、新規リードの獲得やリードナーチャリングのためのホワイトペーパーを作成します。
- ✔ コンテンツ案から実際の作成までお任せください。

Webサイト制作

- ✔ MAツールの運用に適したWebサイトの制作を行います。
- ✔ Webサイト構成からデザイン、コーディングを行います。
- ✔ 各種CMSにも対応しておりますのでご相談ください。

ランディングページ制作

- ✔ 広告運用の際やセミナーの告知ページ、期間限定のキャンペーンなど様々なシーンでのランディングページ制作が可能です。
- ✔ 構成からデザイン、コーディングまで行います。
- ✔ 利用シーンから一緒に考えていきますので、お気軽にご相談ください。

マーケティング支援に関する費用はあくまで目安となります。
必要に応じてカスタマイズも可能となっておりますのでお気軽にご相談ください。

マーケティング設計支援

60万円(税抜)~

- ✓ ペルソナ設計
- ✓ コンテンツ設計
- ✓ ナーチャリング設計
- ✓ カスタマージャーニー作成
- ✓ 業務フロー設計

リードの流入から成約までの流れや業務フローの設計、必要となるコンテンツの設計などすべてお任せください。

コンテンツ制作

ホームページ制作

30万円(税抜)~

ランディングページ制作

10万円(税抜)~

ホワイトペーパー制作

10万円(税抜)/1冊

現在のTwitter(X)のビジネス利用においてのコミュニケーションは不特定多数の方への情報発信が基本。
営業活動においてはターゲット企業の特定の個人にアプローチが可能になる。

よくある活用方法

1 対 不特定多数

- ・採用利用
- ・企業のブランディング
- ・個人のブランディング
- ・企業PR
- ・HPへの誘導

GENNEの活用方法

1 対 1

ターゲット企業

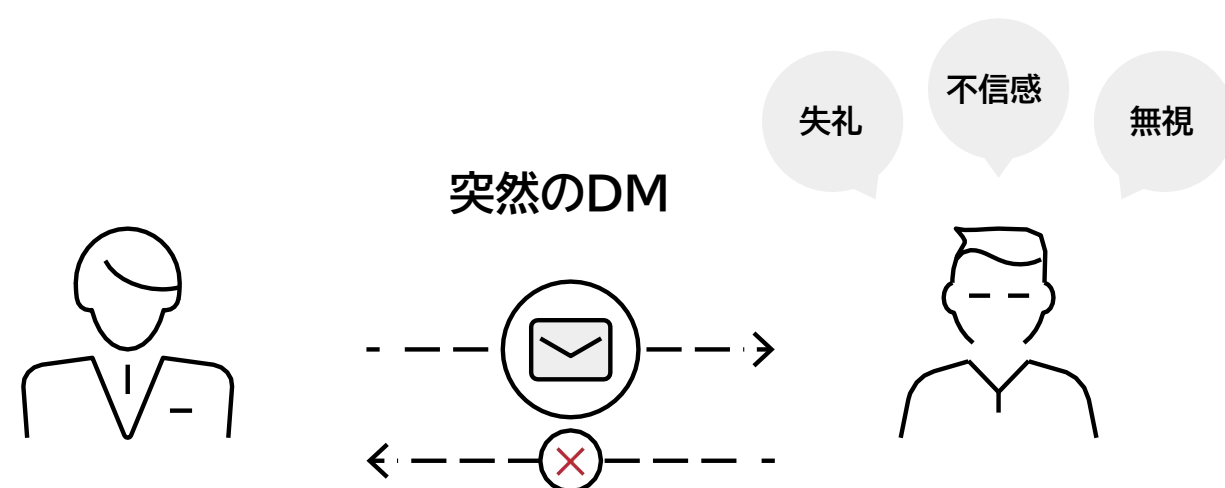
×

特定の個人

営業支援

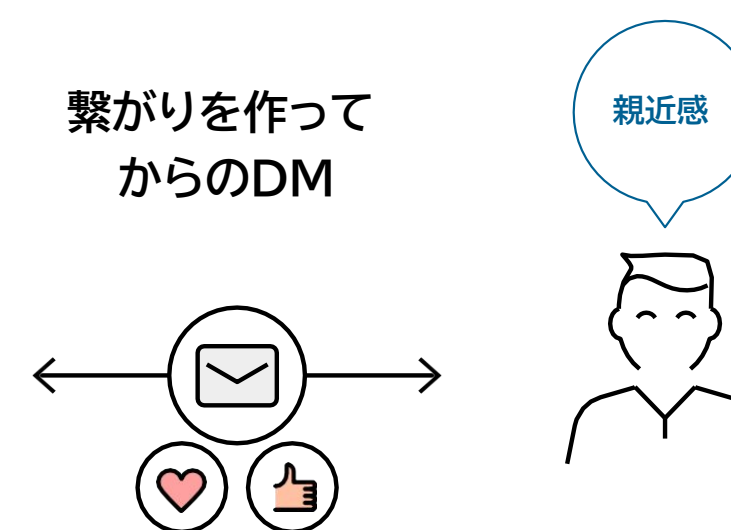
Twitter(X)営業支援

よくあるアプローチ



よくあるTwitter(X)の営業アプローチはコピーした文章を無作為にDMで送るというもの。これでは不信感が生まれ、その後の展開につながる可能性は低い。

GENNEのアプローチ



GENNEのTwitter(X)の営業アプローチは無作為にDMを送るようなことはおこないません。まずはいいねやコメントからはじめ、繋がり(相互フォロー)を作ってからDMに繋がっていきます。事前にやり取りを経てのアポイント設定のため良質なアポイントに繋がる可能性が高まります。

	コンサルプラン	アポ獲得代行プラン
料 金	60万円~	100万円
期 間	3ヶ月	6ヶ月
ノウハウ提供	✓	—
件数保証	—	✓ (100件)
概 要	通常プランは企業内の営業チームに対してTwitter営業のノウハウを提供し新しい商談設定経路を作り出すプランです。	獲得代行パッケージはとにかく今はアポイントが欲しいという企業様向けでノウハウ提供はございませんが、すべての運用をお任せいただけます。

手が回っていない…

問い合わせ対応

なかなかできていない…

新規リストへのアプローチ

後回しになりがち…

掘り起こし

GENNEのインサイドセールスで代行いたします！

安定した商談設定

従来の営業のような属人的な活動ではなく、専任のメンバーがお客様へのアプローチ、情報提供を行うことで安定した数、質の商談設定を行います。

情報収集・記録

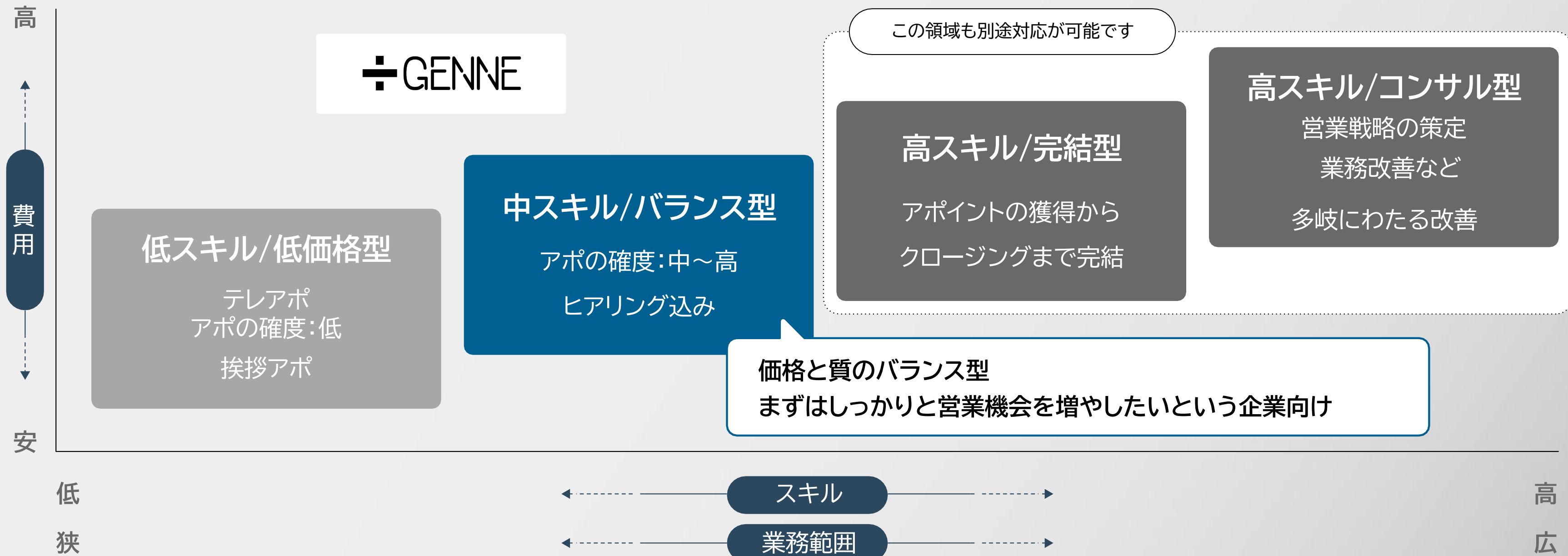
従来のテレアポとは違い、お客様の情報をしっかりと把握、記録することで商談確度の向上を実現します。特にタイミングを逃さないことが重要です。

関係構築

インサイドセールスはアプローチだけではなく、お客様のお困りごとに対して情報提供を行うことも大事な役割です。その結果関係構築が進みます。

ポジショニング

営業代行系のサービスは価格、業務範囲など様々です。自社が求める領域やコスト感の参考としてください。



インサイドセールス代行の料金は必要な稼働時間によって定めています。
50時間/月の小ロットから対応しておりますのでお気軽にご相談ください。

インサイドセールス代行費用

25万円(税抜)/月～

- ✓ コールスクリプト作成
- ✓ メール対応
- ✓ 進捗確認シート作成
- ✓ メールテンプレ作成
- ✓ SFA入力
- ✓ 稼働レポート作成

対応の内容によって多少の違いは発生しますが、コール数は8～10コール/時間となります。

リスト作成

5万円(税抜)/1000件

+

アプローチリストの作成は1000件からお受けしております。
社内にすでにアプローチリストが存在する場合は、リスト作成費用は発生しません。
アプローチリストが社内に存在しない場合はお気軽にご相談ください。

※ 契約期間は3ヶ月からお受けしております。

無料相談受付中

CRM/SFA/MAについて相談したい、マーケティング・営業を改善したいという方はご相談ください。

お電話

03-4400-1497

※受付:平日10:00~17:00

メール

info@genne.jp

※ 会社名・氏名・メールアドレス・電話番号をご記入の上、お問い合わせください。

ホームページ

<https://genne.jp/>

※ 当社のホームページでも資料請求・お問い合わせができます。

QR

QR

BE AWESOME

人生の豊かさを提供する企業

÷ GENNE