



Copyright 2022 GENNE Co.,Ltd.
MAIL : info@genne.jp

GENNE株式会社

GENNE Co.,Ltd. / ジェンヌ

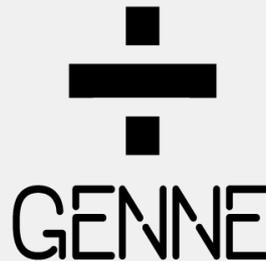
設立

2021 / 02 / 05

代表取締役

CEO 久泉 陽

COO 辻井 聖大



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 銀行に入学し、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

GENNE の提供するサービス

メインサービス

MA・CRM・SFA
選定・構築

運用代行 内製化
コンテンツ制作

インサイドセールス
構築

オプションサービス

Twitter営業支援

フォーム営業代行

セミナー運用支援

創業1年間での支援企業数

HubSpot 30社以上



5社以上

その他MAツール 20社以上

oVice

RICOH
imagine. change.

ZENRIN



SSF Holdings

KnowledgeLabo

RIKAI
where the dream Begins



ONE GROUP

HENNGE

ともにえがく、みらいを。
neocareer
GROUP



SCALA COMMUNICATIONS



ANDGATE



CIRCULATION



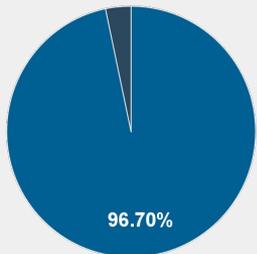
TECHNO DIGITAL

PPF

こんなことに困ってはいませんか？.....

- どのツールを選べばいいかわからない
- MA導入したいが使いこなせない
- コンテンツがない・作るリソースがない

01 MAの継続率は96.7%



MAツールを現在でも
利用しているか

- 利用している (96.7%)
- 現在は利用していない (3.3%)

02 MAベンダーは10種類を超える



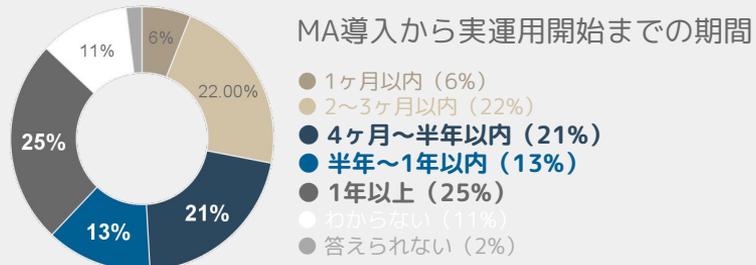
03 MA選定における軸

- 業種・サービスの種類
- 集客の方法
- 予算
- 担当メンバーのスキル・リソース

04 他ツールとの連携

- ABM
- SFA
- 名刺管理システム
- 会計システム
- 架電システム
- チャットツール

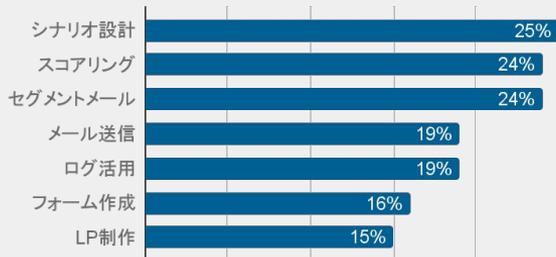
01 『導入3ヶ月後も運用できず』：75%



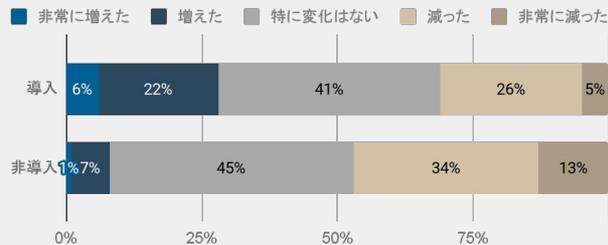
02 『専門家の意見が必要』：79%



03 難易度が高いMAの機能



04 MA導入による

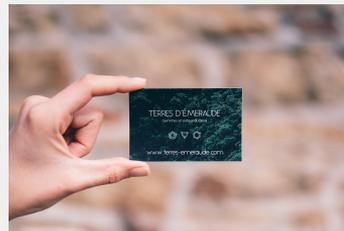


01 アポイント率&成約率の向上



顧客の行動状況に応じて提案するコンシェルジュ型の営業を実現！

02 休眠顧客の掘り起し



掘り起し作業は機械に任せる！自動化により労力をかけずに中長期案件の追客を実現！

03 アップセル・クロスセル促進



顧客理解が深いからこそ、効果的な提案によりアップセル・クロスセルが可能！

04 解約率の低下



行動履歴から解約緊急度合いを可視化することにより、先回りしてアプローチする余地が生まれる！

01 アポイント率&成約率の向上



顧客の行動状況に応じて提案するコンシェルジュ型の営業を実現！

相手が何にどれだけ興味があるのか、相手の行動状況に応じて対応を考えることができるため、アポイントの取得率は高まる→**成約率も劇的に変化！**



TOPページ

お問い合わせ

〇〇とは

情報収集



TOPページ

事例一覧

価格表

導入検討



TOPページ

情報収集

02 休眠顧客の掘り起し



掘り起し作業は機械に任せる！自動化により労力をかけずに中長期案件の追客を実現！

無理してフォロー・追客をせずに、自動化（ロボティクス化）してしまう。営業マンの代わりに**自動で掘り起し**をしてくれる。

休眠顧客



名刺交換したままの顧客



以前に失注となった顧客

MA



商談



顧客にとって必要なタイミングで再接触！



数ヶ月～数年越しの契約に至ることも！

03 アップセル・クロスセル促進



顧客理解が深いからこそ、効果的な提案によりアップセル・クロスセルが可能！

新プランや新サービスがある場合も、既存顧客のデータに基づいて案内の優先順位が自動的にわかる！
見込み角度の高い顧客から追加提案が可能！

新しい商材『C』



商材『A』『B』の既存顧客



ホットリードを抽出

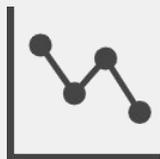


04 解約率の低下



行動履歴から解約緊急度合いを可視化することにより、先回りしてアプローチする余地が生まれる！

顧客が解約にまつわるサイトページを閲覧する、等により**解約スコアが高い場合に通知を自動で受け取れる**ようにし、緊急対応が可能に！



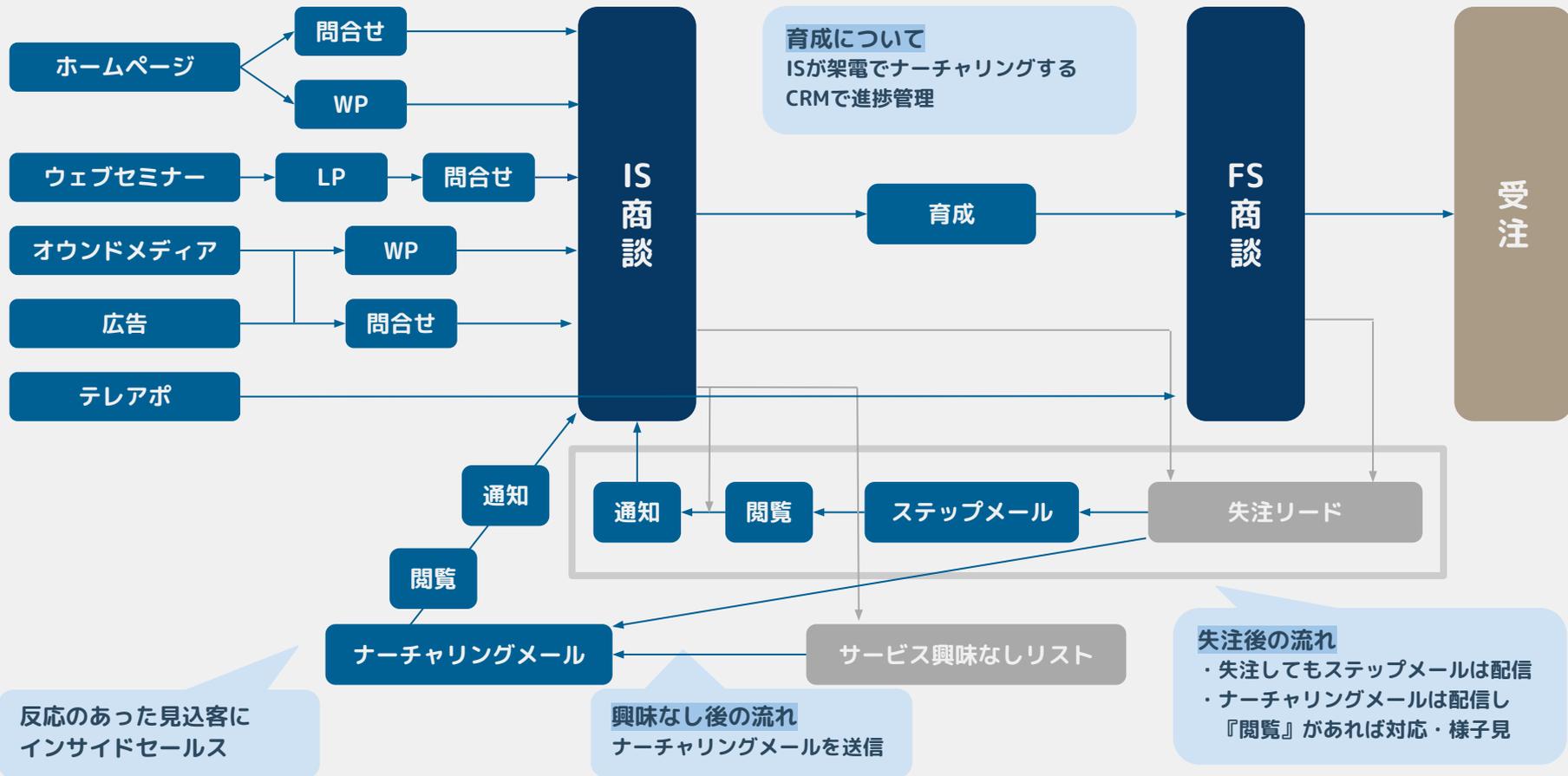
解約手続きや更新停止のページを設けてスコアリング設定をしておく



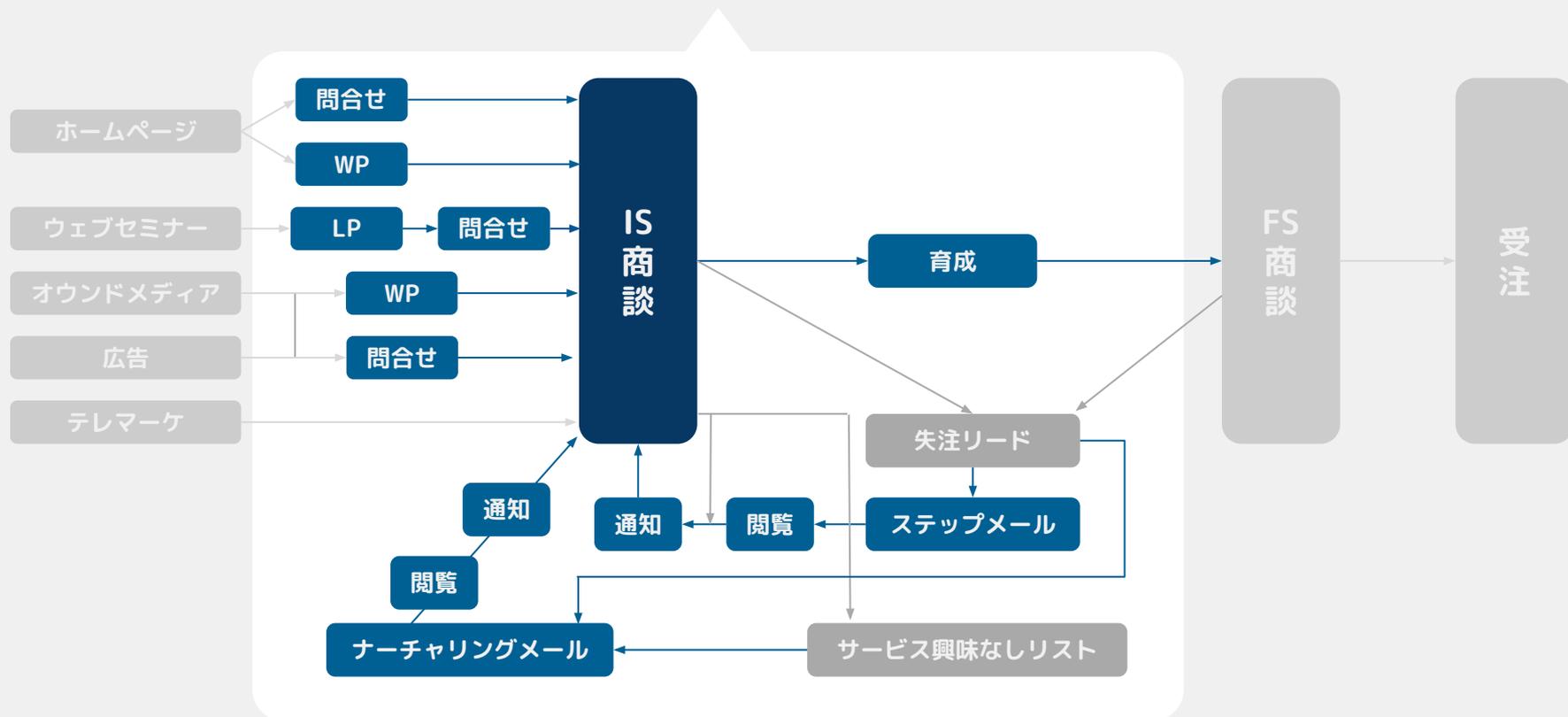
解約の連絡が届く事前に、通知があればすぐさま緊急対応でフォローができます！



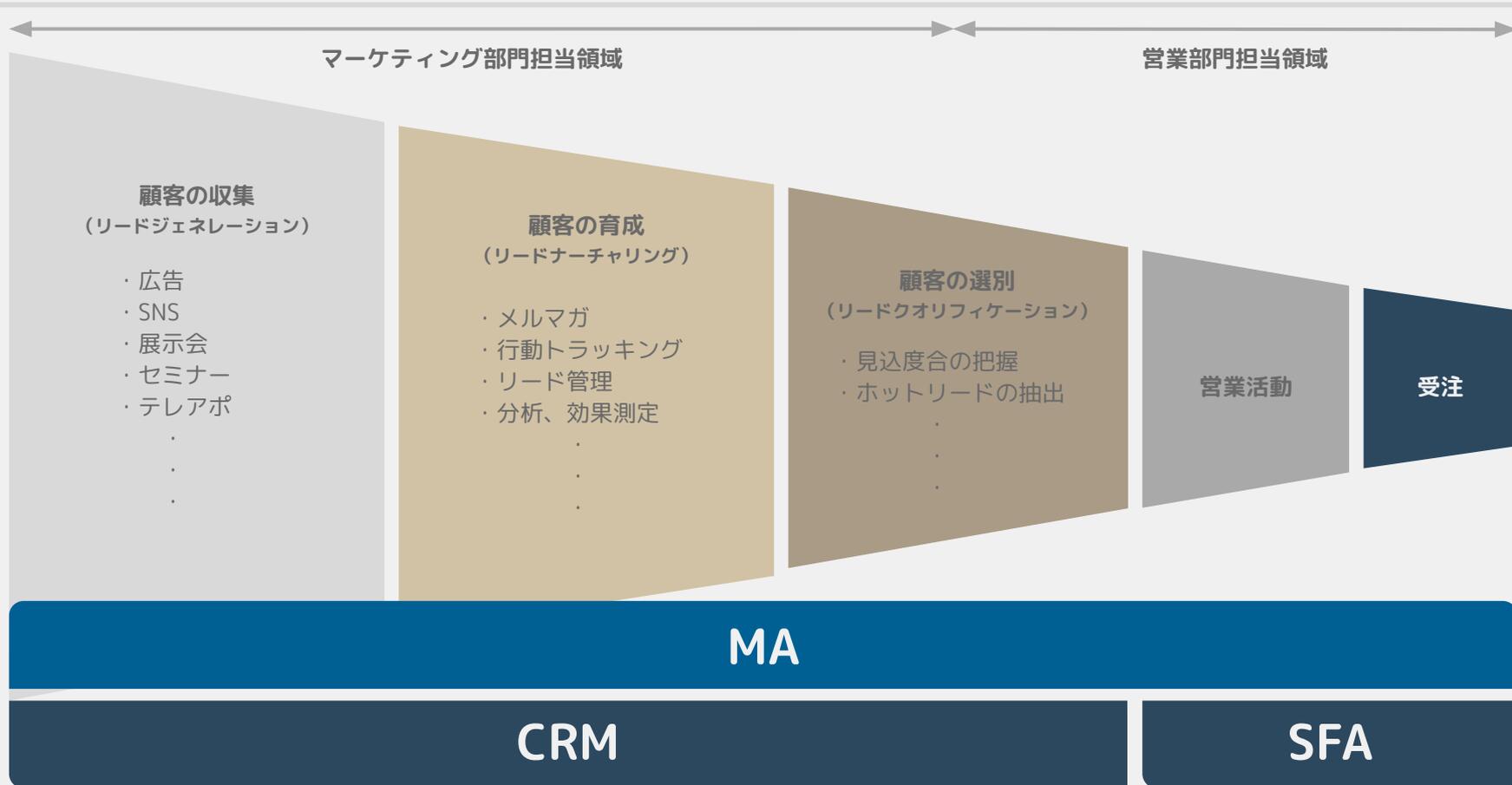
マーケティングとインサイドセールスの組織構想



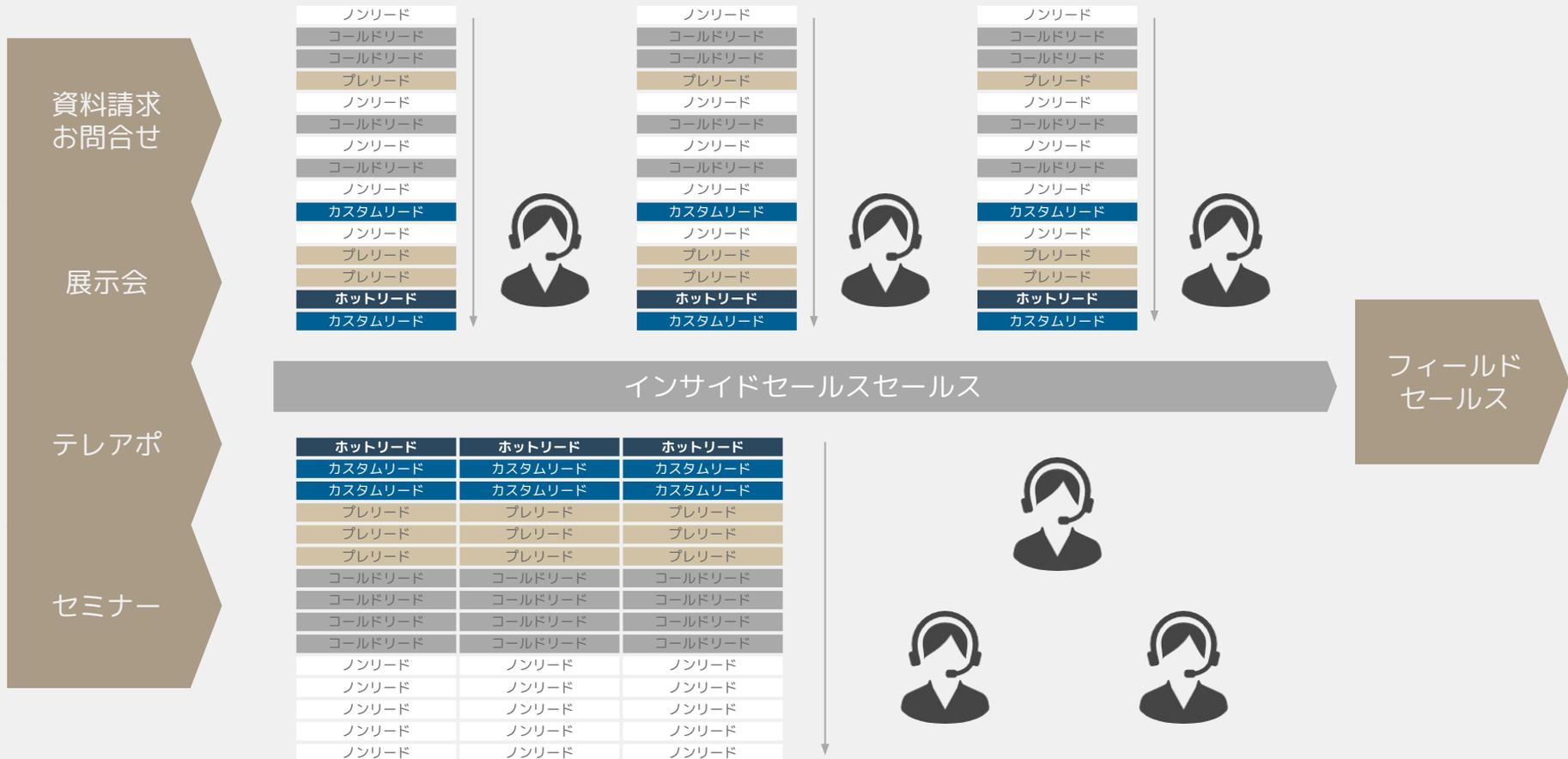
流入からFS商談までの営業フローをシステム運用できるのがMA・CRM



マーケティングファネルと各ツールの役割



インサイドセールスの営業スタイルの変化



見込客データの各種数字を出せる状態を構築 営業メンバーに応じ、追客が出来る営業体制・仕組みを構築

休眠顧客と見込客の発掘

見込み顧客の現状把握

社内見込み顧客のデータ化

メルマガ配信

休眠顧客を精査。
新規見込の流入があった際、条件に応じリストグループ分けを実施。
その後改めてメールを配信し、
休眠顧客のリストをクリーニングする。

見込客追客の効率化

行動管理機能で営業の行動を一元管理

シナリオ設定し
ナーチャリングの自動化

ランク定義・設定し
見込み顧客を管理を徹底

見込客情報をMAツールで一元管理。
シナリオ設定を活用し、営業メンバーの生産性を向上させる。

商談数・率の向上

インサイドセールスの習得

見込客の行動履歴を参照し、
効果的インサイドセールスを実施

資料請求等のインバウンド設計

資料請求等から流入のあった見込客情報をMAツールの適したリストへ自動精査・適したシナリオを設定する。その上で適切な見込客をFSへパスできるように営業を組織構築する。

休眠顧客と見込客の発掘

営業しやすい土台を作る

見込み顧客の現状把握

Web上の行動履歴の可視化

社内見込み顧客のデータ化

社内リードの全データ化（名刺含む）

メルマガ配信

メルマガにより改めての会社案内を一斉配信

メール、コンテンツの作成

- └ DL用のWP作成
- └ HPのワイヤー作成
- └ メール文面の作成
- └ LP・フォームの作成

見込客追客の効率化

見込み客の現状を把握

行動管理機能で営業の行動を一元管理

MAツール・CRMの活用
スコアリングと資料DLの通知設定

シナリオ設定し ナーチャリングの自動化

シナリオ設定で営業の一部を自動化

ランク定義・設定し 見込み顧客を管理を徹底

優先順位を把握

MAシナリオ設定、運用支援

- └ MAの使い方をレクチャー
- └ ランクの定義づけ
- └ MA→営業部隊の流れを構築
- └ 定期ミーティングにより
現状を確認・修正

商談数・率の向上

資料請求→商談の率を向上させる

インサイドセールスの習得

資料請求・お問合せのあった見込客と関係構築

見込客の行動履歴を参照し、 効果的インサイドセールスを実施

アクションのあった見込客と関係構築

資料請求等のインバウンド設計

取得した見込み顧客情報をインポート

DL用資料作成とHPの最適化

- └ インサイドセールスの習得
- └ 資料DLからのデータの移行作業
ロープレ・スクリプト作成

6ヶ月間のスケジュール例

1

✓ PJ体制確立

プロジェクト詳細説明
(ベクトル合わせ)

✓ DB構築支援

管理項目の設定
ダッシュボード化
顧客データの精査、統合

✓ パルソナ・CJ作成

✓ HP改修

※必要に応じて

✓ メール配信

本文作成
シナリオ作成
LP作成

2

✓ MA操作レクチャー

✓ WP作成

ヒアリング
本文作成

✓ メール配信

本文作成
シナリオ作成
LP作成

✓ 顧客管理フローの構築

顧客分類の設定
運用ルール

✓ インサイドセールス研修

基礎理解
基礎スキル習得
スクリプト作成

3

✓ MA操作レクチャー

✓ メール配信

本文作成
シナリオ作成
LP作成

✓ WP設置

ヒアリング
構成作成

✓ インサイドセールス実施

メール配信に伴い架電
休眠顧客へのアプローチ
ロープレの実施

✓ HP改修完了

新規顧客獲得実施

4

✓ MA操作を習得

担当者がチェック

✓ メール配信

本文作成
シナリオ作成
LP作成

✓ WP作成

本文・資料作成

✓ インサイドセールス実施

メール配信に伴い架電
新規顧客へもアプローチ

✓ ステップメール作成

新規顧客への自動送信を
仕組み化

5

✓ メール配信

本文作成
シナリオ作成
LP作成

✓ 流入経路分析

新規流入・条件ごとの
数字分析

✓ ステップメール作成完了

流入・条件ごとのステップメール作成
セグメントごとのスクリプト・対応手順作成

✓ MA・IS・FSとの連携

現場の営業メンバーにCRM・MA・SFAを説明。
MA・IS・FS間での連携を行い、
組織として営業活動がしやすいようにする。
定期的なミーティングにより、管理体制を調整
DB・パイプラインを活用し、受注・継続までの
数字を追い、本質的な営業活動を実施

6

PJ発足 / 初期設定

MA操作レクチャー
IS研修

MA操作の習得

リードジェネレーション

WP作成/Web導線構築

社内にMAとインサイドセールスを浸透させる

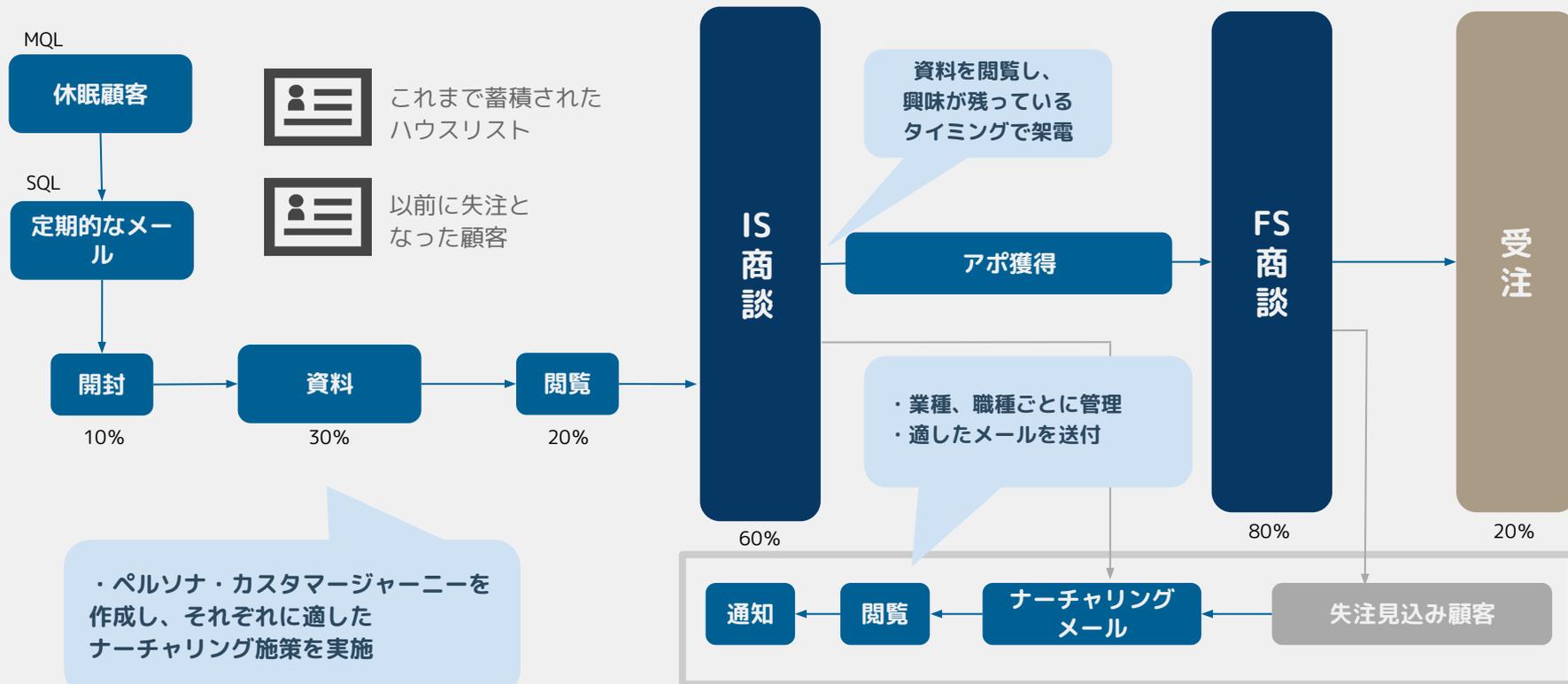
導入前

新規顧客獲得方法：テレアポ・セミナー



セミナーからのアポ獲得0件の状態

セミナー休眠顧客の掘り起こし（導入施策）



導入後



アポ率・成約率ともに大幅にUP!!

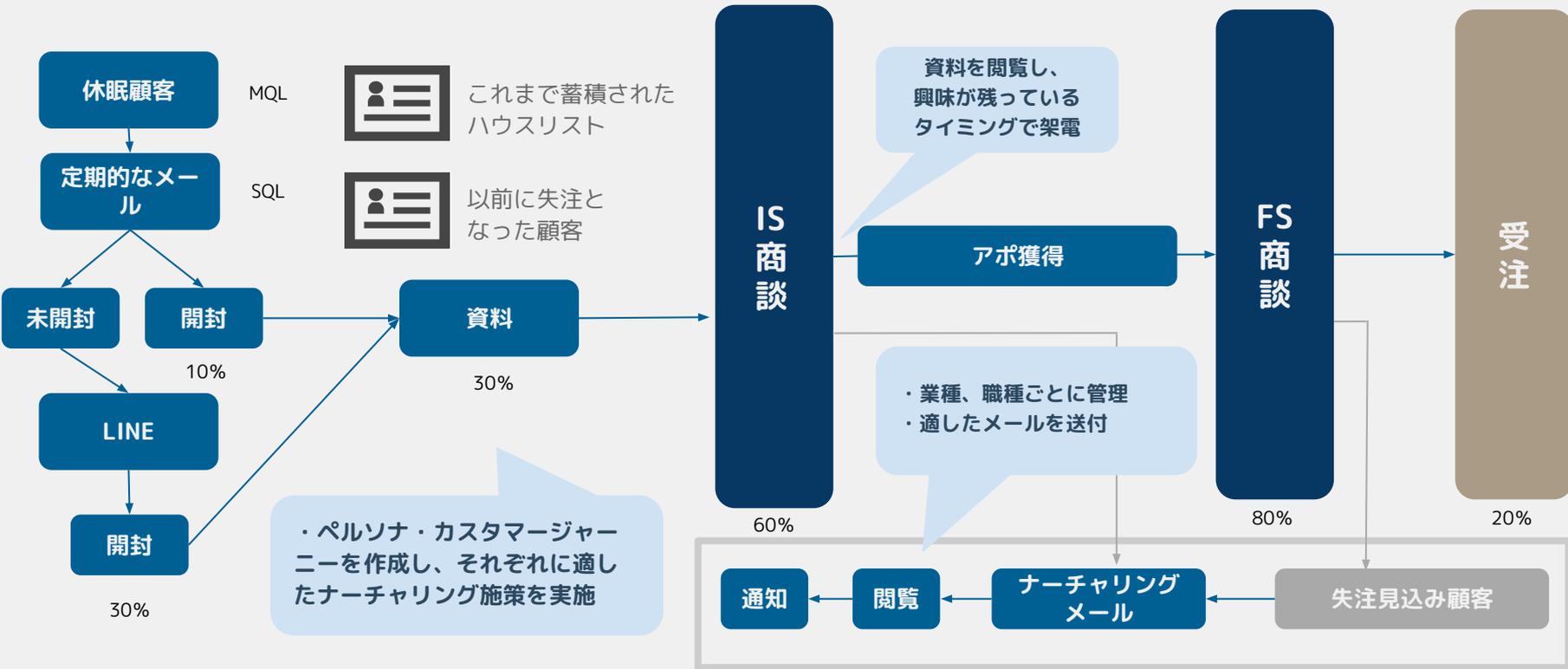
導入前

ハウズリスト掘り起こし未実施



メルマガのみの運用

休眠顧客の掘り起こし体制の構築（導入施策）



導入後



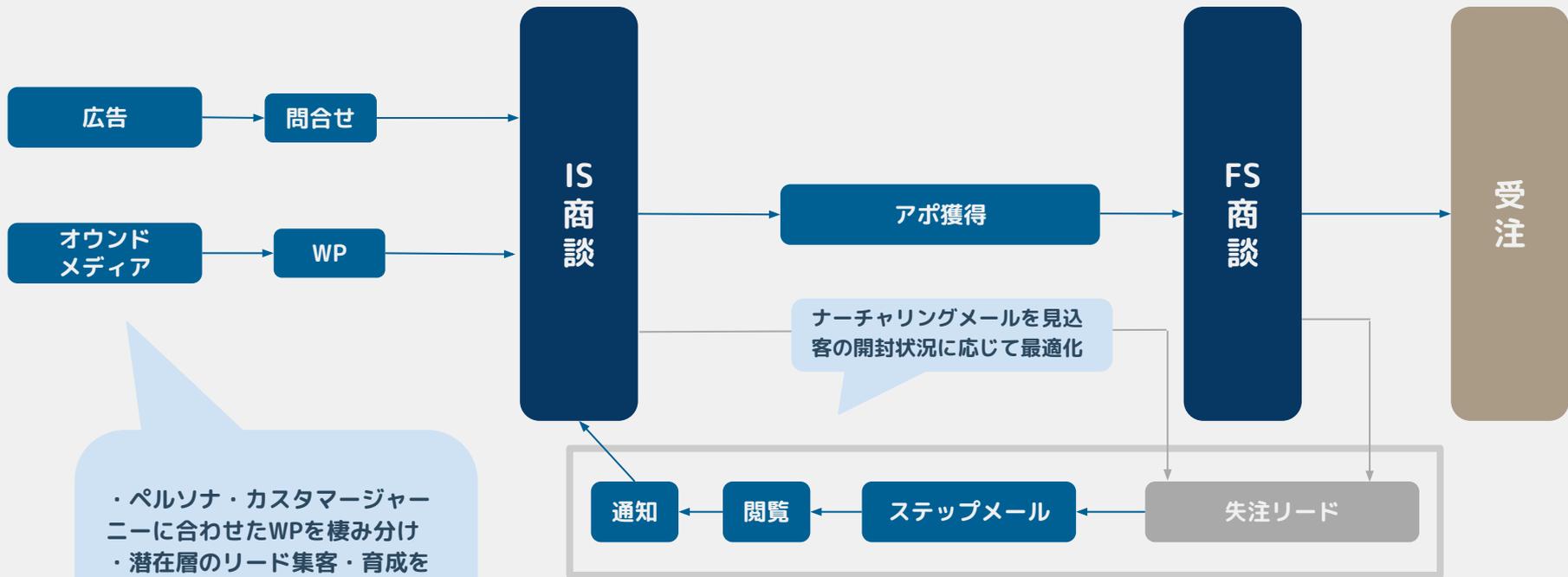
アポ率・成約率ともに大幅にUP!!

導入前

新規顧客獲得方法：広告運用、オウンドメディア



CPAが5万以上のため広告の費用対効果が悪い



・ペルソナ・カスタマージャーニーに合わせたWPを棲み分け
・潜在層のリード集客・育成をするための導線設計・コンテンツ作成 (CPA・CVRの改善) を実施

失注後の流れ

- ・失注理由ごとにセグメント分け
- ・SFA管理とCRM管理の棲み分け実施
- ・営業マンの工数負担が無いように入力作業を効率化

導入後



アポ率・成約率ともに大幅にUP!!

メインサービス

BPO・コンサルティング

500,000円~

支援期間

6ヶ月~

支援内容

- ・週次MTG
- ・マーケティング全体設計
- ・ツール選定、構築、運用
- ・インサイドセールス構築
- ・オペレーション整備
- ・数値分析、改善支援 etc

サブサービス

コンテンツ制作

ホームページ制作
300,000円~

ホワイトペーパー制作
100,000円~

支援内容

デジタルマーケティングを
行っていくために必要不可欠なコン
テンツ制作を貴社の
マーケティング設計に沿って
企画~制作まで行います。

その他

Twitter営業支援

500,000円

フォーム営業代行

100,000円~

セミナー運用支援

200,000円~

内容

弊社自身がこれまで自社でやってきて
成果につながった施策のみをパッケー
ジ化しています。お気軽にお問い合わせ
ください。