

質の高い IS とは？

インサイドセールス



<https://genne.jp>

質の高いISとは？



質の高いインサイドセールスがいなければ、
顧客との関係構築ができないため、
自社商材に適しているかどうかの判断が難しくなります。
また、適切な数のリードを営業に渡すことができなければ、マーケティングとフィールドセールスの間で
潤滑剤としての役割も果たせなくなります。

質の高いISの条件

適切な顧客・企業

ヒアリングで相手の課題を探り、
自社商品と適合するか見極める。
適合する中でも興味度合いが高く、
まさしく今サービスを検討している
という顧客・企業に対して
商談の設定を打診する。

適切なタイミング

「ヒアリングの内容」と
「顧客スコアリング」を
基準に担当者が話を聞きたい
タイミングを見極め、
商談を設定する。
それを適切に行うために
「BANT+C」の情報収集。

適切な数

営業が捌くことのできる件数を
見極めてリードの供給を行う、
人工弁の役割を目指す。
そのために、
営業との繋がりを強くし、
よく理解することが必要となる。

「**適切な顧客**」に「**適切なタイミング**」で「**適切な数のリードを営業へ供給**」できる。そんなインサイドセールスこそが、質の高いインサイドセールスであるといえます。

質の高いISの条件

適切な顧客・企業とは

ヒアリングをするときに一番重要な、ニーズを詳しく聞き出し、
相手の課題を探ることで、**その課題が自社商材で解決できるのかを判断**します。
また、ヒアリングの際に、必要とされている情報を提示することで、
相手の情報を引き出しやすくなるうえ、相手の興味の度合を高める効果もあります。
この、情報の提示とは、資料の送付のみではなく、デモを実施することも指します。

情報収集を行いやすくするために、顧客との信頼関係を構築し、
素早く的確に情報収集を行えるか、いうことも「質の高いIS」の条件となります。



質の高いISの条件

適切なタイミングとは

ヒアリングで適切な顧客・企業を見つけることができたら、
リードの見込み度合いを図るスコアリングの数値や
「BANT+C」などのヒアリングの内容から、
担当者が話を聞きたがっているかを判断します。

スコアリングはMAツールを導入することで一気に効率的に、
そして正確に管理し、ISがヒアリングを行うというのが理想的な形です。



「適切な数とは」

営業が手持無沙汰にならず、なおかつ一人ひとりの顧客に対して
しっかりと向き合えるだけの時間を確保できる数を供給する

ことが、
適切な数を供給するという意味になります。

これらを正確に把握するために、インサイドセールスとフィールドセールスが
日ごろからしっかりとコミュニケーションを取り、
お互いの状況と能力を把握できるようにしましょう。

また、インサイドセールスとフィールドセールスが同じ立ち立場で意見しあい、
お互いが理解できる「適切な数」を設定するよう心掛けましょう。





- 【質の高いインサイドセールスとは？】 -

GENNE株式会社

お問い合わせ

<https://genne.jp/contact/>

03-4400-1497

続けて上記の資料をダウンロード

<https://genne.jp>