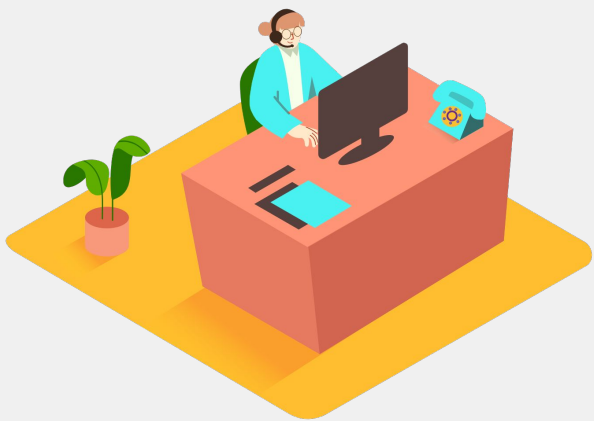


質の高い IS とは？

インサイドセールス



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。

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。

適切な顧客・企業とは

ヒアリングをするときに一番重要となる、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、ということも「質の高いIS」の条件となります。



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れば、
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。

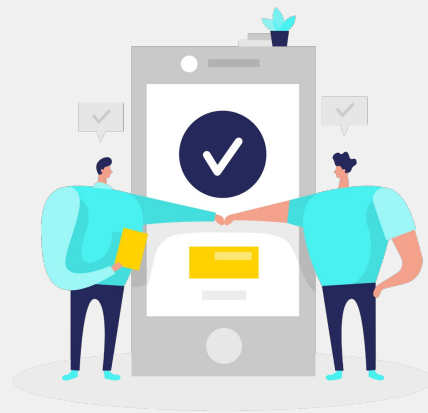


「適切な数とは」

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