

INSIDE



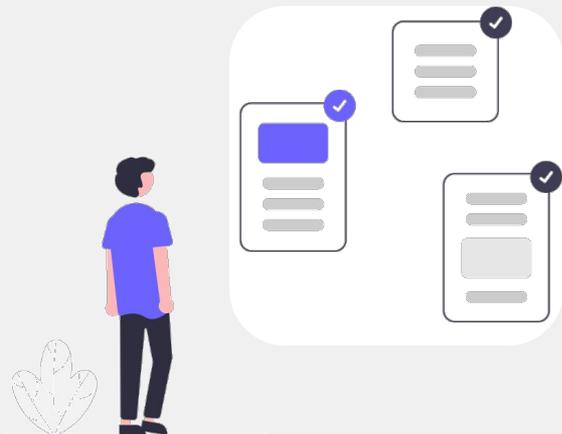
IS

インサイドセールス

を成功させるための

3つのポイント

ISを成功させるためのポイント3つ



インサイドセールスは、**導入するだけで
成果が出るというものではありません。**

導入後、インサイドセールスを
機能させるためには、押さえておかなければ
ならないポイントがあります。

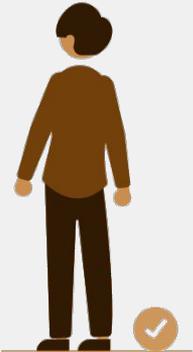
IS成功に必要なポイント3つ

1. 経験値とノウハウ



2. 情報の共有の徹底

3. システムの導入

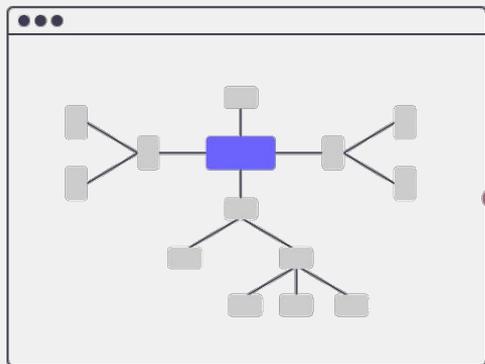


IS成功に必要なポイント3つ

1. 経験値とノウハウ

2. 情報の共有の徹底

3. システムの導入



1 インサイドセールスの経験値とノウハウが必要

ノウハウや経験値がないと…

インサイドセールスはこれまでの営業と全く異なり、電話対応の際には顧客からのヒアリングを重視しなければなりません。

その経験とノウハウがなければ、結果的に**テレアポのように電話でセールスを行ってしまう**ことも…

ノウハウや経験値があれば

ヒアリング重視の電話で、顧客情報を集めながら顧客の温度を高めていき、絶妙なタイミングで温まったリードをフィールドセールス(FS)へパス。

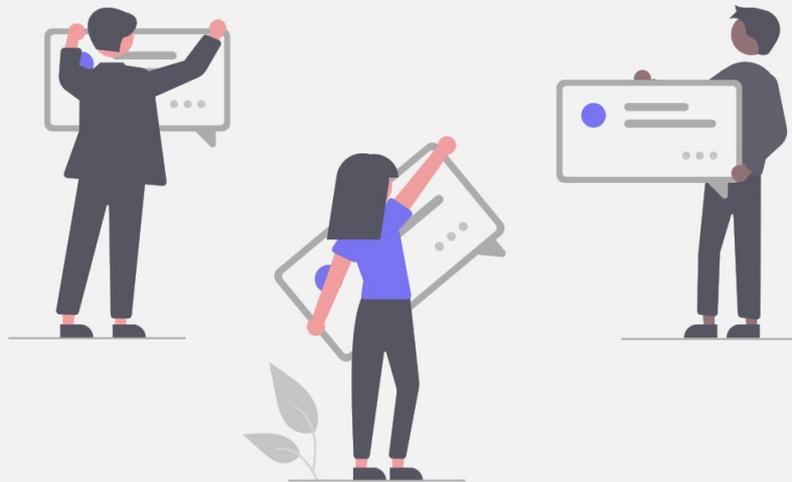
営業の能力を見ながらFSへパスする量を調節し、マーケティングとFSの橋渡し役として、それぞれと情報交換を重ねながら企業全体の利益をあげていくことができます。

IS成功に必要なポイント3つ

1. 経験値とノウハウ

2. 情報の共有の徹底

3. システムの導入



2 情報の共有の徹底

情報の共有ができないと…

1. ISが大事にホットリードへ育て、FSにパス。
2. FSがリードの情報を持っていないため、どのようにアプローチしていいか分からず、温めた意味がなくなる。

このような事態が頻発し、
ISの努力が無駄になってしまいます。

しっかり情報共有ができると

しっかりとした情報共有とは、「誰がいつ見ても分かる表現での迅速な情報共有」のことを指します。

リードの情報などをしっかりと共有することで、**営業の無駄やミスを防ぐ**だけでなく、顧客に再アプローチをする際や、**別の担当がアプローチすることになってもクオリティを落とすことなく対応することが可能**になります。

IS成功に必要なポイント3つ

1. 経験値とノウハウ

2. 情報の共有の徹底

3. システムの導入



3 リードが増えるとシステムの導入が必要

導入しないと…

リードの数が増えたにもかかわらず、「CRM」や「MA」などのシステムの導入をせずに業務を続けると、**顧客の情報管理が追いつかず、追客できなくなります。**

その結果、増えたリードに対し正しいアプローチができない、情報の蓄積がうまくできず、過去の情報からの分析などの効果が得られない、など様々な不具合が起こります。

導入すると

「CRM」や「MA」などのシステムを導入することで、リードの数が増えても**情報管理を正確に、素早く行うことができる**ようになります。

システムを正しく利用することで、情報の蓄積による分析精度の向上、社内での情報共有の簡素化、など様々なメリットがあり、**業務の効率化につながります。**



- 【ISを成功させるための3つのポイント】 -

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