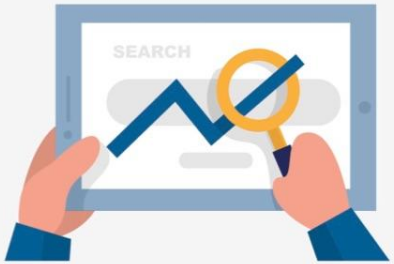
インサイドセールス

ISを段階的に成長させるための3つのフェーズ分け



https://genne.jp

GENNE © 2021 GENNE Co.,Ltd.
info@genne.jp

IS導入後の流れ

インサイドセールス（IS）を機能させるには
IS独自の経験とノウハウが必要となります。
そのため、「**準備段階**」と「**導入後3つのフェーズ**」に分け、ISを段階的に成長させていくことが必要となります。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

GENNE

準備

アポと商談を
分ける。

フェーズ1

アポ数を追う。

フェーズ2

アポの質と
商談数を追う。

フェーズ3

成約への貢献
を追う。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

GENNE

準備　アポと商談を分ける。

まず導入する前に、**アポと商談を明確に区別する必要があります**。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ 「準備」

準備　アポと商談の区別

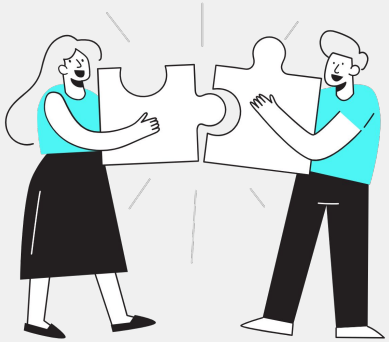
導入後の「フェーズ1」では、アポ数だけを追うことで
マーケティング、フィールドセールスと協力しながら
インサイドセールスの育成を行いますが、**条件なしにアポ数だけを追って
しまうとインサイドセールスではなく、
テレアポに近づいてしまいます**。

それを避けるためにも、はっきりと**「アポと商談の区別」
「商談化の条件の決定」**をしなければなりません。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ「準備」

準備　アポと商談の区別



ホットリードのみ商談へ！

アポ

購入者を探し、興味を持ってもらい、
商談を気持ちよく進めることができる状態を作り出すことがアポの目的。

商談

ホットリードを購入へと導くことが
商談の目的。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ 「準備」

準備　商談化の条件の決定

前のページでは、「アポと商談の区別」を簡易的に紹介しましたが、
実際には**商材や企業によって適切な区別の仕方は変わってきます**。

次で紹介する「基本となる3つのポイント」を軸に、
マーケティング、インサイドセールス、フィールドセールスが意見交換し、**3チームすべてが納得する「商談化の条件」を決めることが望ましい**です。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ 「準備」

GENNE

準備　商談化の条件の決定

1.過去のデータから	・・・・	過去の受注と失注を分析し、それぞれの共通条件を満たすかどうかを軸に判断します。
2.企業規模	・・・・	従業員数・年商・業種などの「企業規模」を軸に判断します。
3.BANT情報	・・・・	顧客企業の内部情報である、BANT情報を軸に判断します。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

GENNE

準備	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
アポと商談を分ける。	**アポ数を追う。**	アポの質と商談数を追う。	成約への貢献を追う。

フェーズ1　アポ数を追う

導入初期の段階では、**アポの数をしっかりと取れるか**だけを追っていきます。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

フェーズ1　　アポ数を追う

IS特有のノウハウや経験がない状態では、ISとしての効果を得ることは難しいです。

そのため、まずはアポをできるだけ取り、

- どんなアポが商談に繋がるのか？
- どんなアポが成約に繋がるのか？

などの**データの取得、蓄積を優先**し、分析の準備を行いながら、
ISとしての経験を積んでいきます。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

GENNE

準備	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
アポと商談を分ける。	アポ数を追う。	**アポの質と商談数を追う。**	成約への貢献を追う。

フェーズ2　質と商談数を追う

アポ数が取れるようになったら、次は、**アポの質と商談数を追う**ようにします。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

フェーズ2　　質と商談数を追う

アポ数が取れるようになり、
データが揃い始めたら、

- **アポの質**
- **商談数**

を追うようにしましょう。

ここでいう「アポの質」とは、
獲得できたアポから
どれぐらいの顧客が成約に至ったかで
考えます。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

GENNE

フェーズ3　成約への貢献を追う

フェーズ3では、インサイドセールスが成約へどの程度貢献できているかを、
「アポから受注」ではなく「商談から受注」においての受注率で追います。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

導入後の流れ

フェーズ3　　成約への貢献を追う

最終的には、成約への貢献（＝成約率）を追います。

この時、成約率はアポから成約ではなく、**商談から成約を見る**ようにします。

Copyright 2021 GENNE Co.,Ltd.

- 【ISを段階的に成長させるための４つのフェーズ分け】 -

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

Coryright 2021 GENNE Co.,Ltd

MAIL : info@genne.jp