



2日間でマスター
実録！

Webとリアルを連動させた
売上upの成功術

～セールス&マーケティングの成果を
10倍にする具体的手法～

(第二回)

本日の内容

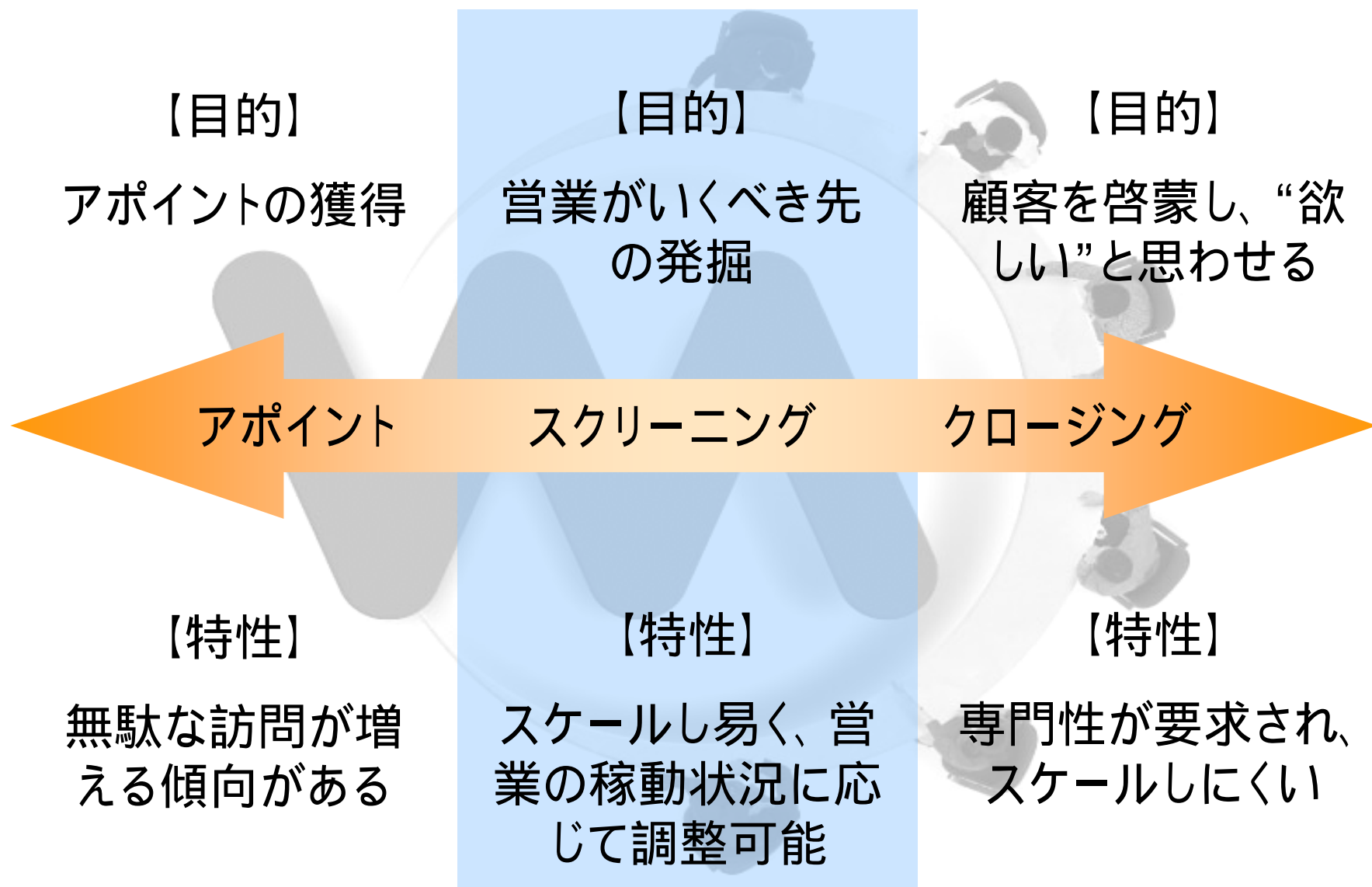
第一回目:2004年12月7日

- 1.数値未達成の謎を解明する！
- 2.イベント/セミナーはもっと成果があがる！
- 3.WEBサイトでここまで営業できる！

第二回目:2004年12月14日

- 4.電話営業でソリューションを売る！
- 5.生簀(いけす)をつくれれば余裕が生まれる！
- 6.デジタルマーケティングはこう運営する！

テレマーケティングの位置付け



営業がいくべき先 / 行きたい先とは？

- 予算がある / 導入時期が決まっている

出現率が圧倒的に低い、既に導入(購入)したいものをお客様が決めてしまっている場合が多い

価格競争、コンペになりやすい

- 検討のタイミングを迎えているお客様

提案、啓蒙次第で案件を作っていくことができる

営業力が試されるが、ここは会社として伸ばすべきところ。営業から、検討のタイミングを迎えている先探す作業を省き、真の提案力を高める時間にしたい

生簀型の施策

- 毎回、ゼロから「今買うお客様」を発掘するのはコストがかかりすぎる。
- 訪問しても、信頼関係を作るまでに時間がかかる。コンタクト管理ができていないので、会社対会社の関係構築が困難。
- つまり、一生懸命新規開拓をやっている後ろから、折角取引を始めたお客様を他社に食べられている状態。
- 製品やソリューションの多品種少ロット化 / ライフサイクルの短縮化により、スピーディに売る必要性が高まっている。
- そのためには、以下の2点が重要。
 - 個々のお客さまの、“欲しいであろうソリューション”がわかる状態を作ること
 - そろそろ検討のタイミングを迎えそうなお客様がわかる状態を作ること

何故、生簀型マーケティングなのか？

- ”出せばものが売れる”状況のもとでは、マーケティング活動はほとんどあってないようなもの
- 売上を上げるための方法は、とにかく数多くのお客様に会うこと
「飛び込み訪問で、名刺を100枚集めるまで帰ってくるな！」といった営業方針



- 売れない時代においては売れるものを作らなければならないという考え方
- 「多様化する顧客ニーズに対応するため、1商材あたりの市場は小さいが数多くの商材を開発する」という流れ

様々な手法

Date base
Marketing

Closed Loop
Marketing

CRM

【できる営業は昔からやっている】

- ・定期的な訪問
- ・ニュースクリップの送付
- ・eメール
- ・予算時期や課題の把握

ただし実行するためのハードルは
大きい

やり方の変更に伴い生じている矛盾

社内には

商材はどんどん
覚えられな
また売れる
材が増える
い。結果
売れてい
が立ち

新しい商材が増えるたびに、パンフレットを作り、セミナーを開き、各種勉強会を実施し、ダイレクトメールを送るという”お決まりの業務”が発生するため、売れない割りにマーケティング費用が必要となる。しかし、そうそう予算も取れないため、プロモーションコストを削らざるを得ず、社内にすら知られていない商材が多くなっている。

ないため、
情報がな
発をして
ので、そ
1のから
ので、

営業サポート型

営業サポート型

マーケティング
主導型

特徴

・裏方的で、オペレーション主体

求められる機能

定型業務オペレーション機能

実行予算管理機能

マーケティング主導型

営業サポート型



マーケティング
主導型

特徴

- ・コミュニケーションが徐々に複雑化する
- ・マーケティング部門がお客様とのコミュニケーション主体であるという位置付け
- ・営業はマーケティングの1つのファンクションと捉える

求められる機能

施策・アクションアイテムプランニング機能

データマネジメント機能

リードハンドリング機能

マーケティング部門が収集すべき情報



まとめ

- マーケティング部門は、”今買うお客様をクロージングする役割”を担う営業をサポートするという立場から、”お客様とのコミュニケーションの前面に立ち、営業はマーケティングの1ファンクションと位置付ける”という立場に代わらなければ、生簀作りもその運営もできない。
- 何故なら、お客様の反応や状況の変化を捉え、刻々と施策変更をしていくのは、営業ではなくマーケティングだから。
- しかし、この変化を一足飛びに実現するのは極めてハードルが高い。そのようなマーケティングを経験している / 実践している人材が少ないから。
- 従って、社内リソースの育成という観点からも、外部リソースのうまい活用を検討したい。