

営業の現場はリモートワーク時代に どう変わるべきか ~新しい時代を乗り切るポイントとは~

How has the sales field changed due to the corona disaster?

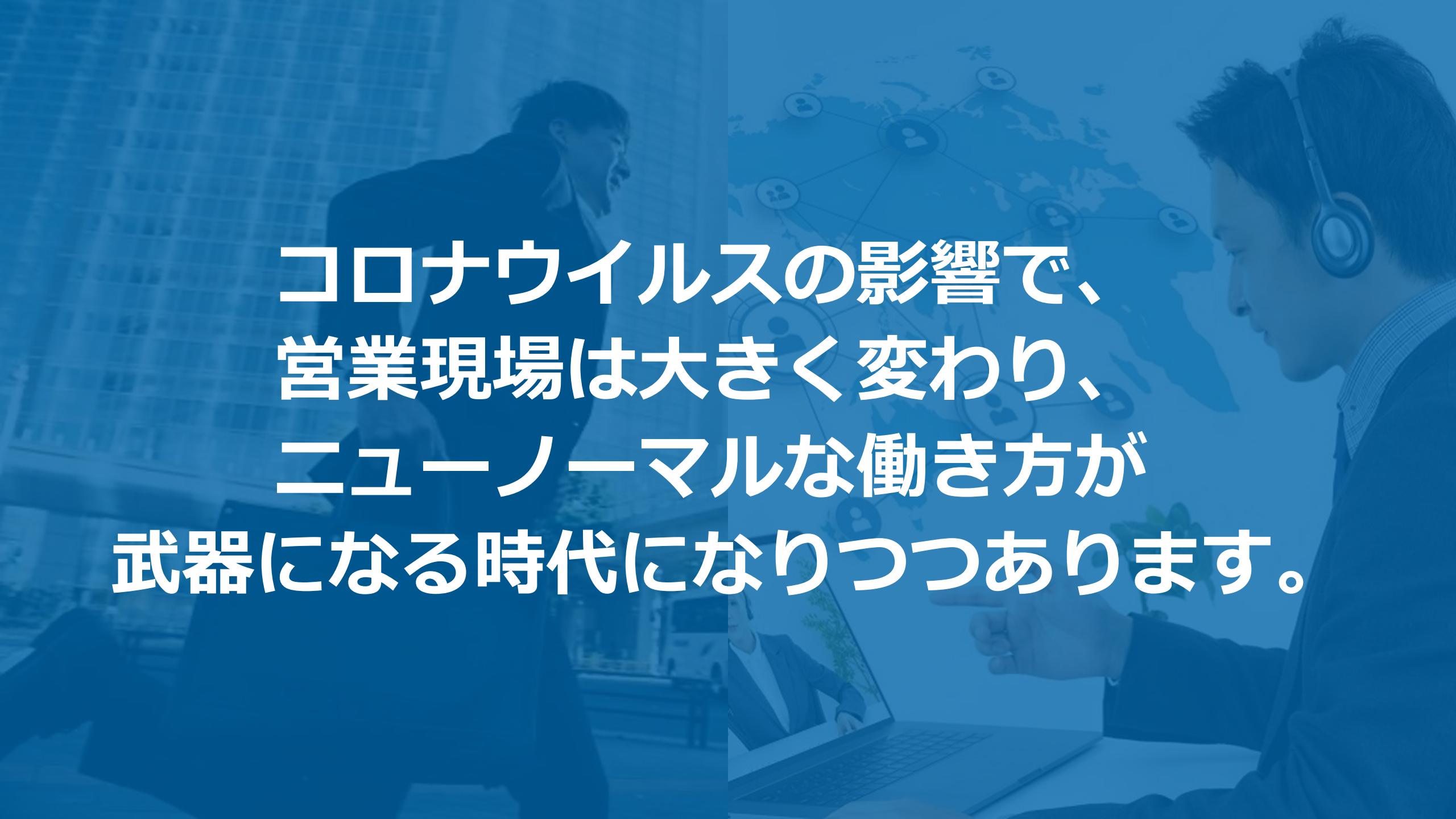


本日の内容

- 1 リモートワーク時代における営業の変化と伸びしろ
- 2 オンライン商談に効果的に取り組むポイント
- 3 チームで売上を最大化するオンライン営業システム
ベルフェイスとは

本日の内容

- 1 リモートワーク時代における営業の変化と伸びしろ
- 2 オンライン商談に効果的に取り組むポイント
- 3 チームで売上を最大化するオンライン営業システム
ベルフェイスとは



コロナウイルスの影響で、
営業現場は大きく変わり、
ニューノーマルな働き方が
武器になる時代になりつつあります。

コロナウイルスが与えた営業への影響

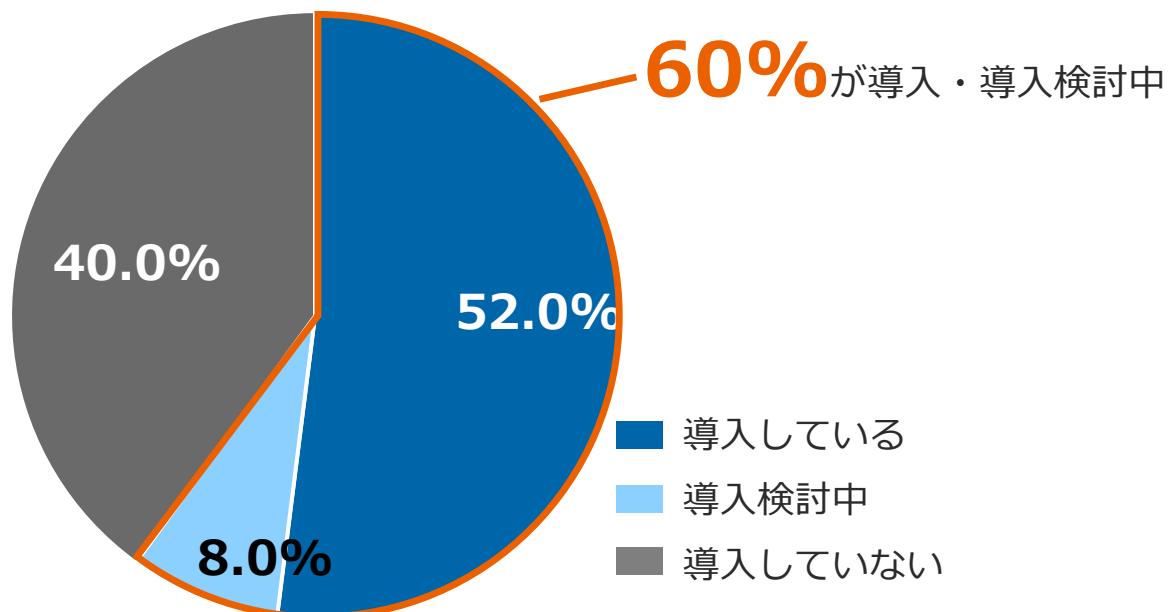
調査方法：インターネットリサーチ

調査時期：2020年4月30日～2020年5月1日

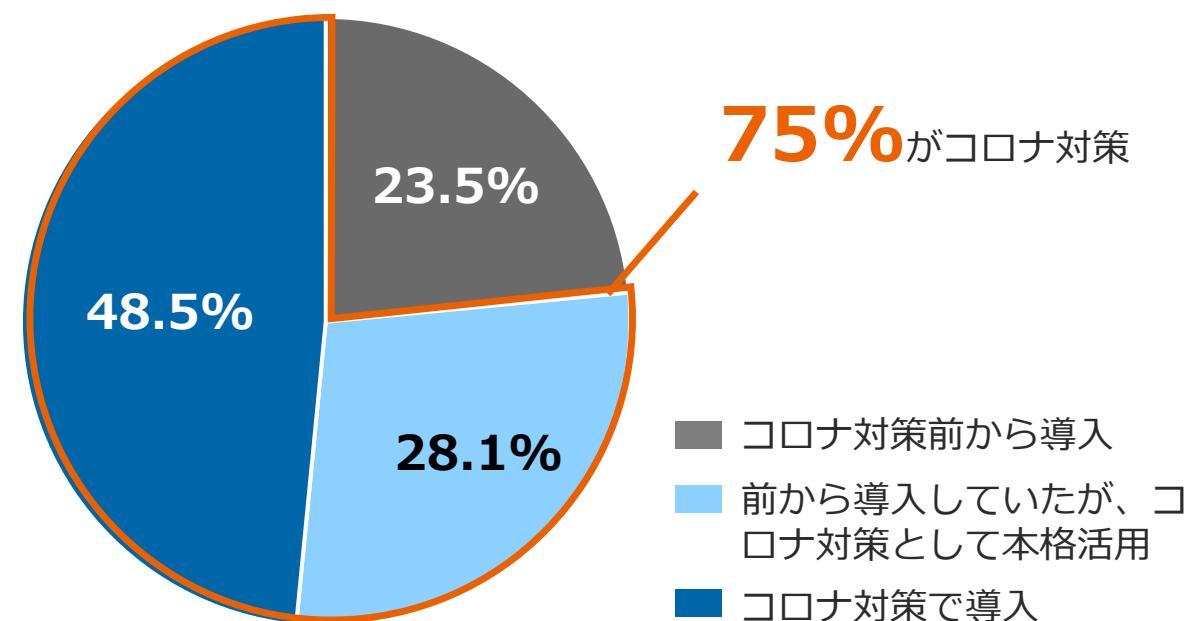
調査対象：7都府県*在住の企業の経営者層、営業職
1,000名

*東京、神奈川、埼玉、千葉、大阪、兵庫、福岡

Q. 「オンライン商談」を導入していますか？

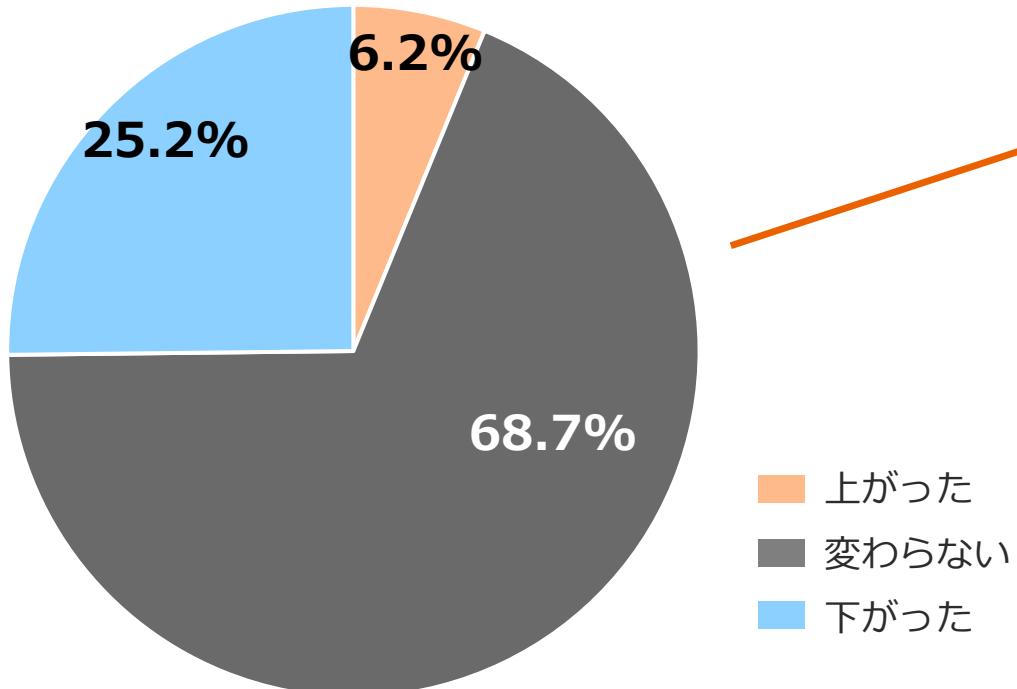


Q. 「オンライン商談」の導入を始めたのはいつですか？

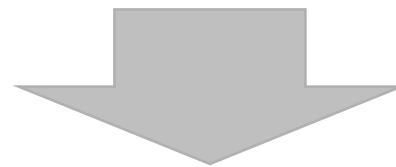


オンライン商談を導入した成果

Q. 「オンライン商談」を導入して、成果はどうなりましたか？



約70%は「変わらない」



「オンライン商談」は
成果が**落ちる**という認識は**誤り**！



しかし本来、売上が「変わらない」のももつたいない・・・



NTT東日本

商談件数を年間1万件UPさせる事が可能！東北勤務で気づいたオンライン商談の可能…



株式会社 USEN

USENの働き方がペルフェイスで変わる！代理店の遠隔サポートに活用し受注率2倍！



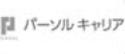
エン・ジャパン株式会社

商談件数・新規受注数は共に大幅アップ！



パーソルキャリア株式会社

訪問営業で伸び悩む社員が、1.5ヶ月でインサイドセールスのトップ営業に！



株式会社九州TSUTAYA

1ヶ月で8営業日分の移動時間を削減！最年長営業マンはいかにペルフェイスを活用し…



株式会社SmartHR

営業手法の標準化で、商談数2.5倍！SmartHR流・SDRとの連携方法にも注目！



株式会社ベネフィット・ワン

1人1日14件！フィールドセールスの3倍の商談をして、成長速度と帰宅時間が早く…



株式会社メドレー

訪問営業が当たり前の医療業界、どうやって打破？商談数1.5倍、受注率2倍実現の…



株式会社あしたのチーム

800万円の商材を非対面で売り切り！初回訪問時の受注率、3倍に



株式会社ベーシック

受注率2%→20%大躍進のヒントとは!?PDCAを繰り返してたどり着いた、ペルフェ…



株式会社カケハシ

営業戦略の転換後、訪問の1/4の工数で同等の売上を達成するセールスも！ペルフ…



弁護士ドットコム株式会社

インサイドセールスでもアポ獲得・受注率は下がらない？9割以上の顧客に訪問せず…





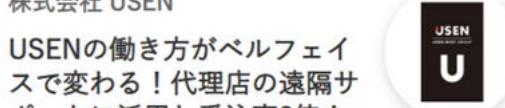
NTT東日本

商談件数を年間1万件UPさせる事が可能！東北勤務で気づいたオンライン商談の可能…



株式会社 USEN

USENの働き方がペルフェイスで変わる！代理店の遠隔サポートに活用し受注率2倍！



エン・ジャパン株式会社

商談件数・新規受注数は共に大幅アップ！



パーソルキャリア株式会社

訪問営業で伸び悩む社員が、1.5ヶ月でインサイドセールスのトップ営業に！



オンライン商談を効果的に取り入れることで、 営業の成果はどんどん良くなる

株式会社九州TSUTAYA

1ヶ月で8営業日分の移動時間を削減！最年長営業マンはいかにペルフェイスを活用し…



営業手法の標準化で、商談数2.5倍！SmartHR流・SDRとの連携方法にも注目！



1人日14件！フィールドセールスの3倍の商談をして、成長速度と帰宅時間が早く…



株式会社メドレー

訪問営業が当たり前の医療業界、どうやって打破？商談数1.5倍、受注率2倍実現の…



株式会社あしたのチーム

800万円の商材を非対面で売り切り！初回訪問時の受注率、3倍に



株式会社ベーシック

受注率2%→20%大躍進のヒントとは!?PDCAを繰り返してたどり着いた、ペルフェ…



株式会社カケハシ

営業戦略の転換後、訪問の1/4の工数で同等の売上を達成するセールスも！ペルフ…



弁護士ドットコム株式会社

インサイドセールスでもアポ獲得・受注率は下がらない？9割以上の顧客に訪問せず…



なぜなら…

オンライン商談には、対面では実現できない 様々なメリットがあります

訪問・来店なしで
売上を確保



営業エリアの拡大



商談数の大幅増加



リードタイムの短縮



営業スキルの標準化
効率的な営業育成



働き方の多様化
採用力の強化



オンライン商談に対する認識

「今仕方なくオンラインに置き換えている」のではなく、
オンラインの特性を理解して売上げアップにつなげましょう。

誤った認識

- ✓ オンライン商談は対面の**劣化版**。
- ✓ 早く対面に戻したい。

正しい認識

- ✓ オンライン商談にも**メリット**がある
- ✓ 適切に使い分けることが**営業のニューノーマル**

本日の内容

- 1 リモートワーク時代における営業の変化と伸びしろ
- 2 オンライン商談に効果的に取り組むポイント
- 3 チームで売上を最大化するオンライン営業システム
ベルフェイスとは

A background image featuring a world map with a network of connections between various locations, each marked with a person icon. In the foreground, a man wearing a dark shirt and a black headset is shown from the side, looking down at a laptop screen. The laptop screen displays a video conference with two other individuals. The overall theme is global connectivity and remote communication.

では、どのようにオンライン商談に取り組めば
成果を最大化できるのでしょうか。

最大のポイント

「何を目指して(目的)」「どの場面で(活用シーン)」 オンライン商談を実施するのか、初期設計を怠らない

初期設計がないと

- ✓ オンラインの特性を理解せず、致し方なくオンラインで商談している
- ✓ コロナウイルスが落ち着いたら不考えもなく「とりあえず訪問に戻す」ことになってしまう

初期設計されていると

- ✓ オンラインの特性を理解し、適切な場面でオンライン商談のカードを切ることができる
- ✓ コロナウイルスに関係なく、上手く対面とオンラインを使い分け、成果を最大化できる

最大のポイント

「何を目指して(目的)」「どの場面で(活用シーン)」
オンライン商談を実施するのか、初期設計を怠らない

目的

例)

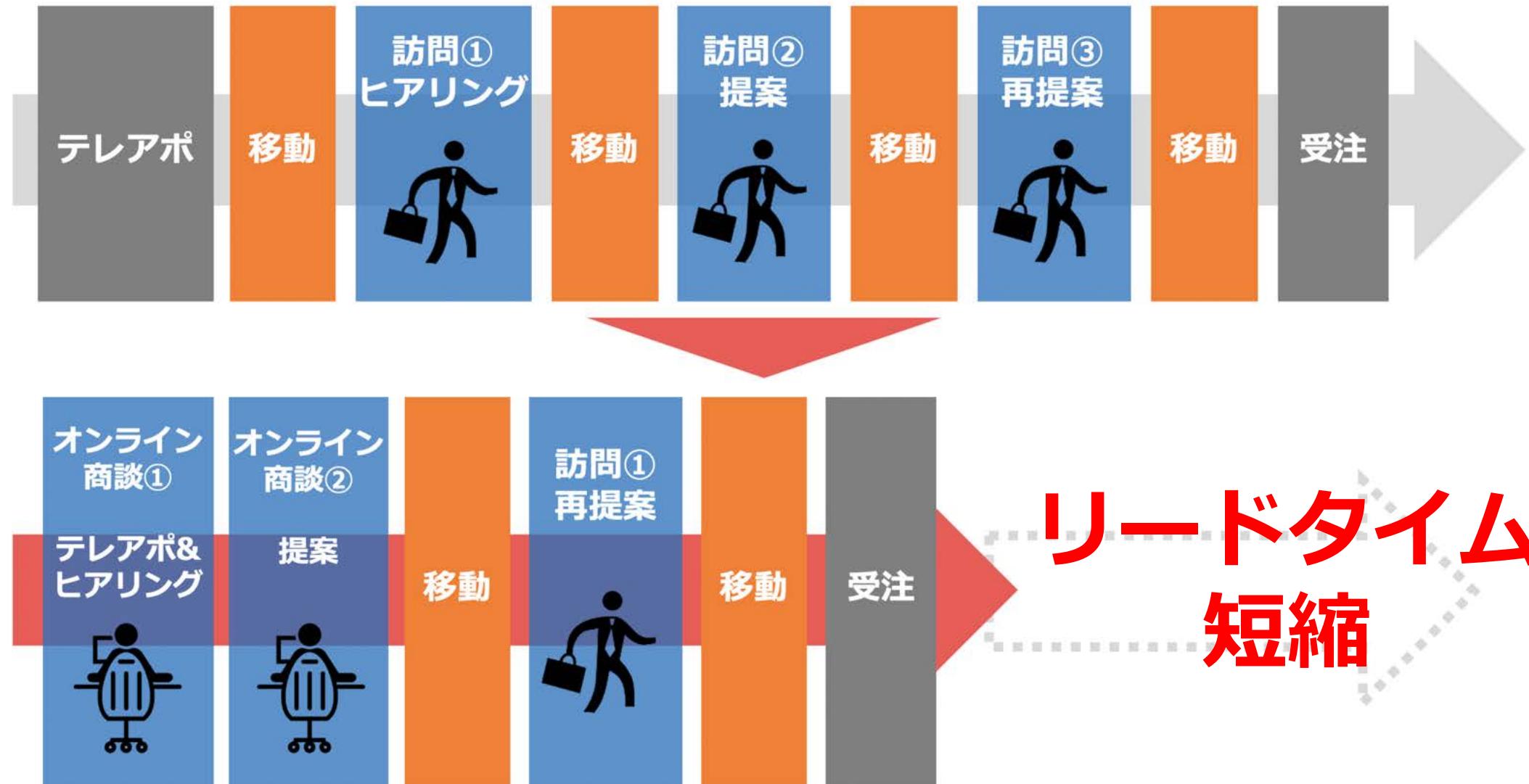
- ✓ 商談リードタイム短縮
- ✓ 商談数の増加
- ✓ 営業エリアの拡大
- ✓ 営業スキルの標準化

活用シーン

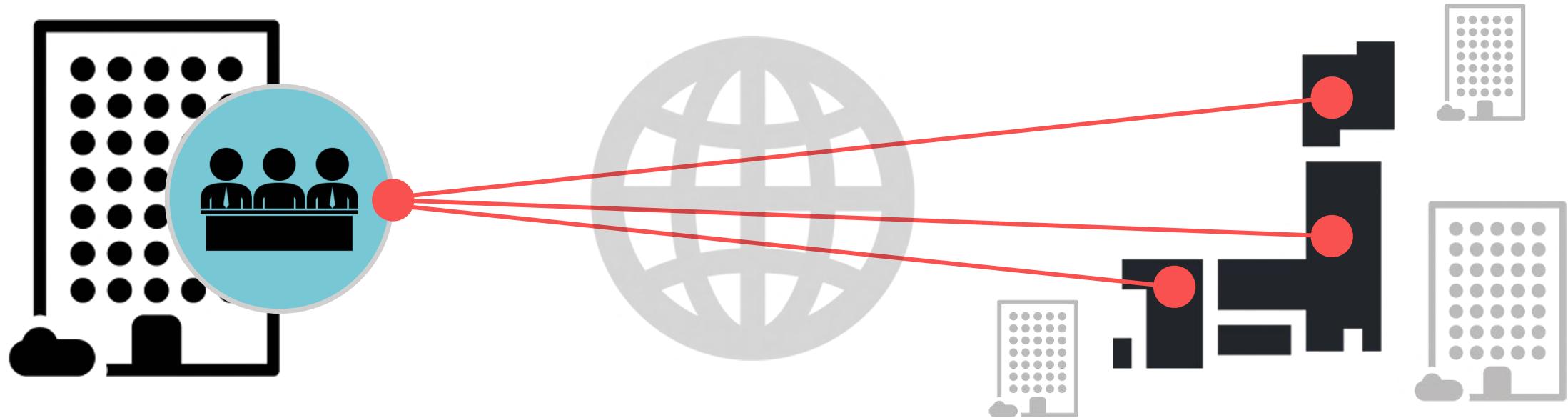
例)

- ✓ 初回の興味喚起 & ヒアリングのみ
- ✓ 3回の商談全てを完結
- ✓ ニーズが顕在化しているインバウンドのみ
- ✓ まずは関係値のある既存顧客から など

例) 3回の訪問のうち2回をオンライン商談に置き換えてリードタイム短縮!!



例) これまで手付かずだった、地方に眠っている潜在優良顧客へアプローチ!!



本日の内容

- 1 リモートワーク時代における営業の変化と伸びしろ
- 2 オンライン商談に効果的に取り組むポイント
- 3 チームで売上を最大化するオンライン営業システム
ベルフェイスとは

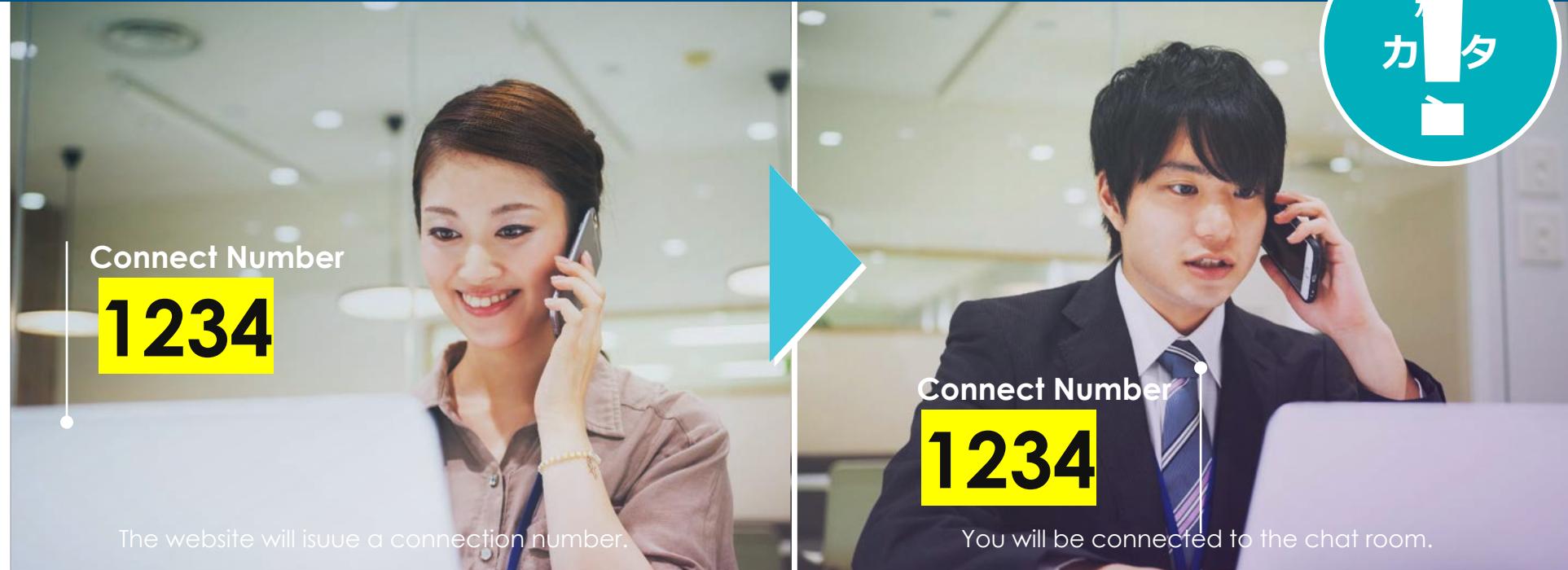


チームで売上を最大化する 国内No.1※の
オンライン営業システム



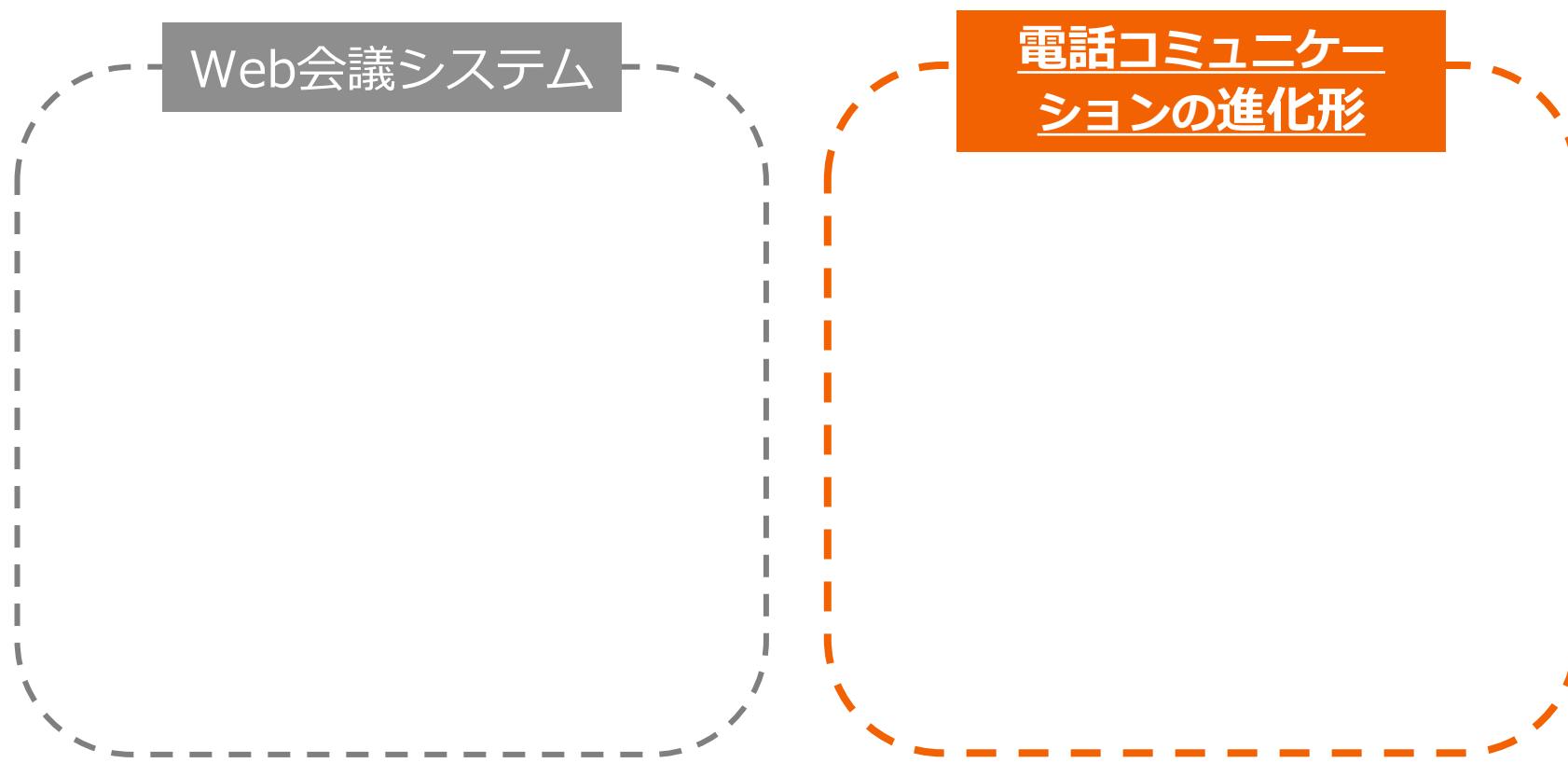
※電話とブラウザを組み合わせた遠隔営業システムにおいて「有料契約導入社数」「契約導入事業所数」「契約導入ID数」「営業職が利用したことがあるシステム」の4部門でNo.1を獲得（ショッパーズアイ調査：2020年5月7日時点）

電話口で**4桁のナンバー**を
確認するだけでつながります!!



音声は電話を使用
お客様側で「ベルフェイス」と検索 → サイトを開いてもらう
発行された接続ナンバーを電話口で確認して、営業開始

ベルフェイスのサービス属性



「営業のオンライン化」をサクセスできるベルフェイスの3つの特徴

誰でもつながる WEB商談スキーム

オンライン商談の障壁を極限
にまで排除

安心・充実の カスタマーサクセス

導入して使いこなすだけじゃ
ない/営業改善を並走して実施

録画・録音データに によるデジタル分析

データに基づいた事業
・営業分析を実現

ベルフェイスはオンライン商談システム 国内No.1※

2020年5月
有料契約数

2,000社突破!!

国内 No.1



2016/1 2016/5 2016/9 2017/1 2017/5 2017/9 2018/1 2018/5 2018/9 2019/1 2019/5 2019/9 2020/1 2020/5

※電話とブラウザを組み合わせた遠隔営業システムにおいて「有料契約導入社数」「契約導入事業所数」「契約導入ID数」「営業職が利用したことがあるシステム」の4部門でNo.1を獲得（ショッパーズアイ調査：2020年5月7日時）

ご清聴ありがとうございました！

