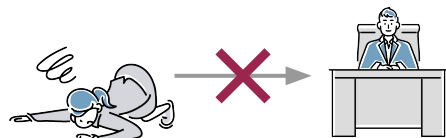


BtoB事業で効率的に アポイントを獲得する方法

BtoB事業のアポイント取得でよく挙げられる課題

1

決裁権者まで辿り着けない

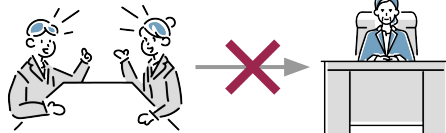


営業マン

決裁権者

2

担当者との商談に成功しても
決裁権者で拒否される

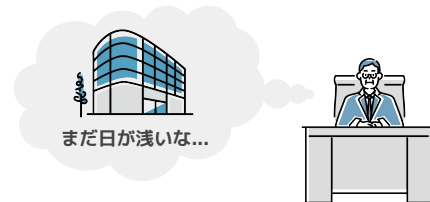


担当者はOKでも...

決裁権者はNG

3

創業当初で**会社の信用力**を
見られてしまう



決裁権者

オンラインセールスへ移行できておらず、アポイント取得ができない場合もある

傾向

従来：訪問営業が多い



アポイント

会社訪問

営業



現在：オンラインセールスを行う企業が増加中



アポイント

オンライン営業

問題

多くの企業が直面していること

優秀なクラウドワーカーの採用に苦労している



リモート化の方法が分からない



オンラインセールスの移行が進まない...

見込み客の情報をデータベース化が難しい



追いかけるが必要な見込み客の洗い出しが難しい



結果

オンラインセールスができず商圏の拡大が難しい



オンラインセールス



商圏は今まで通り
手の届く範囲



結果的に売上が伸び悩んでしまっている企業が多い



BtoB営業で効率的にアポイントを獲得するには「仕組み化」が重要

1. 決裁権者や受注に繋がりやすい見込み客を発掘する仕組み化

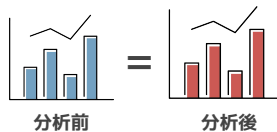
決裁権者や受注に繋がりやすい見込み客を発掘する仕組みを作る

各業界ごとの受注率や商談化率
架電件数などを全てデータ化



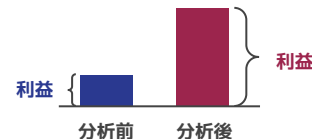
テレマーケティングの場合

全体的な架電数は
分析前後で同じだとしても



商談化率が高まれば...

必然的に売上を伸ばして
利益率を高めることも可能



また、近年ではクラウドワーカーを活用する企業様も多い

クラウド
ワーカーが対応



商談までのアポイント獲得



商談



自社営業マン
が対応

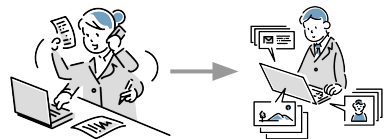
BtoB営業で効率的にアポイントを獲得するには「仕組み化」が重要

2.商談化率の高いマーケティングの仕組み化

顧客属性をデータベース化することにより
各属性に合わせたセールスファネルを組めるようになる

資料をダウンロードした顧客へ

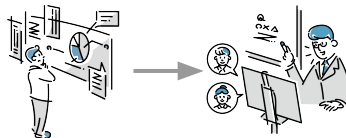
メルマガで情報を提供して教育
商談化に繋げる仕組みを作る



メルマガで**情報提供** 顧客を**教育し商談化**

テレマーケティング(電話営業)や
フォーム営業では

各業界に合わせた手法で
アポイントを獲得する仕組みを作る



各業界ごとの
商談率を分析

適切な手法で
アプローチ

トークスクリプトに関して

テストマーケティングを行いながら
常に分析と改善を図ることも重要



各業界が抱える**悩みやトレンド**を分析

BtoB営業のアポイント獲得率は中長期的に改善する

あくまで業種業態によって数値は変化するものの
アウトバウンド営業におけるアポイント獲得率の目安は下記のとおり

アウトバウンド営業における獲得率の目安

上出来なケース

2.0%以上

一般的なケース

0.5~1.5%以上

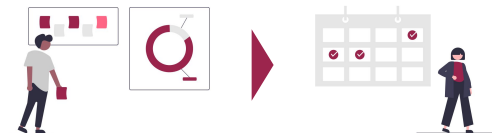
早急に改善が
必要なケース

0.3%以下

まずは現状の数値を分析
上記の3つのどこで推移しているかを確認することが大切

早急に改善が必要な場合

トークスクリプトや業界ごとの数値を
洗い出し中長期的に改善を目標に改善



トークスクリプトや
数値を洗い出し

6ヶ月~1年間
かけて改善

BtoB営業のアポイント獲得における成功事例

新たなターゲットの獲得 アポイント取得率UP！



取引先は中小企業がメイン。“大手企業との契約”をなかなか取れなかった...

これまでアプローチが届かなかった
『大手企業への電話営業を実施』し、
アポイント取得率が大幅に向上した！

手が回らなかったターゲットに アプローチでき依頼数UP！



営業担当者が少なく“営業電話や顧客対応”に限界を感じていた...

『テレアポとサイト閲覧数UP』を委託後、**サイト閲覧数が増えて、企業様からの依頼が増加した！**

営業不在問題を解決し 様々な実績を向上！



営業担当が不在で“営業力不足”が大きな課題に…。財政上、“新規採用”も難しかった。

受注額の大幅アップと新規顧客の獲得
に成功！次に繋がる営業ノウハウの形成にも役立った！

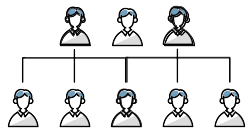
BtoB営業のアポイント獲得を助ける「Sales Platform（セールスプラットフォーム）」

「Sales Platform」は営業活動を自動化&仕組み化できる営業支援サービス

8人のインサイドセールス
部隊を構築可能



年間で1人雇用するより安い



年間で1人雇用する
コストの約半分で実現

営業に必要なツールが
全て揃っている

リスト作成

アプローチ

分析

SFA

MA

リモート
商談の営業

+

実際の営業活動を行う
スタッフサポート付き

デジタル管理によりリアルタイムで迅速な改善を図ります



各業界ごとの商談化率



トークスクリプト



受注率の算出

☒ BtoBで決裁権者とのアポイントを増やしたい

☒ 受注確度の高い担当者とだけ商談したい

☒ 訪問営業をオンラインセールスに切り替えたい

などBtoB事業における営業の悩みを一挙に解決

今だけ『60,000件の企業リスト』と
『6,000件のテレマーケティング』を**無料プレゼント**中です。

株式会社アイドマ・ホールディングスでは無料相談をご用意しておりますので
まずはお気軽に無料相談からご利用ください。



株式会社 アイドマ・ホールディングス

所在地：〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館 4F

TEL：03-5985-8290 FAX：03-5985-8291