



中小・スタートアップ企業へ！

“使える”「営業リスト」を“手間ゼロ”で手に入れて、
圧倒的な成長を果たそう！



目次

- 
- ▶ 資料概要 …… P 3
 - ▶ やはり自社で情報収集しリスト化するのが基本 …… P 4
 - ▶ 「WEBクローラー」で
情報収集の手間を軽減できる！ …… P 5
 - ▶ アウトソーシングで
営業リスト作成の手間を軽減できる！ …… P 6
 - ▶ もしも、営業リスト作成の手間を
“ゼロ”にできたとしたら… …… P 7
 - ▶ 商談管理も分析もすべて兼ね備えた
新規開拓営業プラットフォームとは？ …… P 8
 - ▶ Sales Cloudの4つの特長 …… P 9
 - ▶ 会社概要 …… P 10
 - ▶ お問い合わせ …… P 11

資料概要

営業活動では、営業リストの作成が欠かせません。しかし、営業リスト作成には多大な手間と時間がかかります。

人材と予算の限られている中小・スタートアップ企業にとって、営業リスト作成に多くのリソースを奪われることは、営業や戦略策定といったコア業務に悪影響を及ぼしかねません。

そこで、本資料では営業リスト作成の手間を減らすための方法をご紹介します。また、営業リスト作成の手間を“ゼロ”にすることを可能にしたソリューションもご紹介しているので、営業リスト作成にお悩みの中小・スタートアップ企業様はぜひご一読ください。



「予算に限りがあるため営業リストをひたすら購入するわけにはいかない…」 やはり自社で情報収集しリスト化するのが基本

見込み顧客をまとめた営業リストは、営業活動に欠かせないものです。その精度が営業活動の成否を大きく左右するといっても過言ではありません。

とはいえ、中小・スタートアップ企業は予算にも限りがあるため、調査会社などが作成した高額な営業リストをひたすら購入するというわけにもいきません。そのため、社内で営業リストを作成するというのが基本軸となります。

営業リスト作成では、まずリスト化すべき情報を集める必要があります。情報収集の方法としては、右のようなものが一般的です。

しかし、こうした手作業での情報収集には限界があります。社内で行うにしろ、アウトソースするにしろ、とにかく手間がかかるうえ、内容の重複、陳腐化の対策も行わなければなりません。

WEB
検索

住所、電話番号、
URLなどを手作業で
リスト化

組合、
団体

業界団体の会員名簿、
加盟企業一覧を入手

ハロー
ワーク

掲載情報からリストを
抽出

iタウン
ページ

掲載情報からリストを
抽出

「営業リスト作成に伴う情報収集の手間を減らしたい…」 「WEBクローラー」で情報収集の手間を軽減できる！

営業リスト作成に伴う情報収集の手間の軽減は、あらゆる企業の持つニーズと言えるでしょう。たとえば、WEBクローラーを活用することで情報収集を効率化あるいは自動化することができます。WEBクローラーは、あらかじめ指定したルールに則って定期的にWEBを自動巡回し、情報を収集するツールです。精度の高さや情報の最適化という面で、営業リスト作成に伴う情報収集の方法として採用する企業が少なくありません。

手動でのデータ収集と比較して、作業時間は大幅に削減できるはずです。



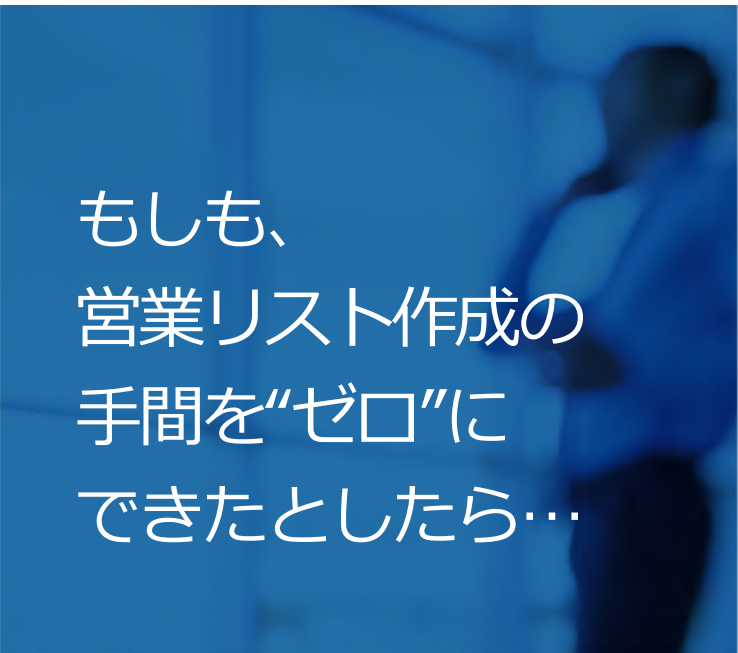
「他社や在宅ワーカーにノイズの排除や名寄せをまかせたい…」 アウトソーシングで営業リスト作成の手間を軽減できる！

収集した情報は、そのままの状態ですぐに営業リストとして活用できるわけではありません。誤った情報や古い情報といったノイズの排除、収集した情報どうしあるいはすでに社内で保持している情報との名寄せといった作業を経て、初めて実際の営業で活用できるリストを完成させることができます。

しかし、こうした作業もまた情報収集と同じくかなりの手間がかかるため、営業マンに任せてしまうと商談や交渉といったコア業務を圧迫する可能性が高いです。そこで、営業マンではなく他社や在宅ワーカーにこうした作業をアウトソーシングしている企業も少なくありません。

情報のリスト化をアウトソーシングすれば、営業マンをコア業務に専念させつつ、実際の営業で活用できる営業リストを手に入れることができるでしょう。





もしも、
営業リスト作成の
手間を“ゼロ”に
できたとしたら…

このように、情報収集段階ではWEBクローラー、リスト化段階では他社サービス/在宅ワーカーを活用することで営業リスト作成の手間を減らすことができます。

では、営業リスト作成の手間を“ゼロ”にする方法があるとしたらどうでしょう？

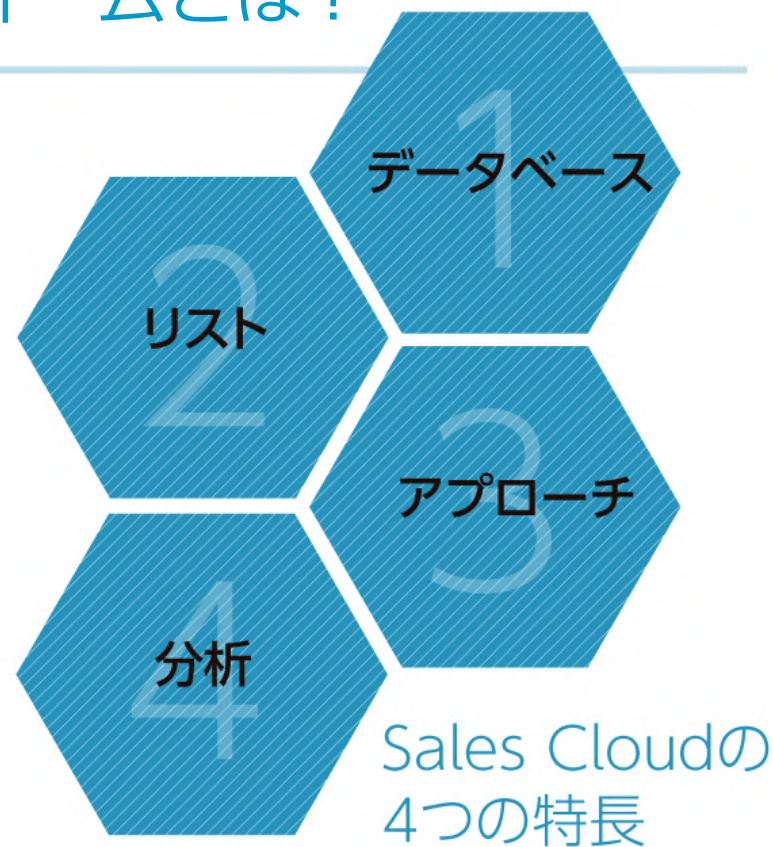
WEBクローラーや他社サービス/在宅ワーカーの活用を検討する必要もなく、営業リスト作成という中小・スタートアップ企業の悩みの種を一気に解消できるはずです。

当然、これらは営業マンをはじめとする社内リソースのコア業務への集中や生産性の向上、営業リスト作成に奪われていたコストの削減につながるでしょう。

そして、300万件以上の企業情報を内蔵するという形でそれを実現したのが新規開拓営業プラットフォーム「Sales Cloud」です。

「営業リスト作成」だけではない！ 商談管理も分析もすべて兼ね備えた 新規開拓営業プラットフォームとは？

Sales Cloudは営業支援システムの機能に加え、すぐに活用できる営業リストをプラットフォーム上で提供している点がほかの営業支援系のサービスとは一線を画します。ロボットにより自動収集されたiタウンページ、ハローワークの掲載情報や、人の手で抽出した企業情報を300万件以上内蔵しており、しかも毎週更新されます。



サービス提供元のアイドマ・ホールディングスは、営業コンサルティングとして5年間で700社以上の実績を持つ専門企業。本サービスは、営業支援のプロフェッショナルチームのノウハウをシステム化し、月額4980円からという安価なサービスとして提供するものとなっています。申込みから最短3営業日で利用開始できるというスピード感も人気の理由です。

Sales Cloudの4つの特長

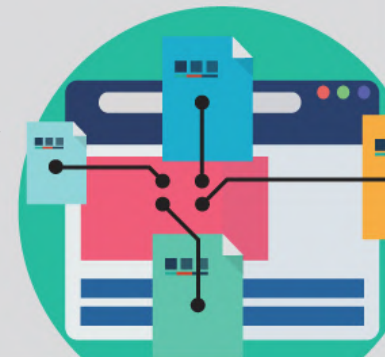
1 データベース

自動データベース
精査。全情報の一
元管理。



2 リスト

300万件以上の内
蔵リスト。
精度の高いリスト
が1件5円。



3 アプローチ

自動発信、一斉発
信機能。
かけなおし通知、
マイリスト機能。
メール配信機能。
モニタリング、さ
さやき機能。



4 分析

簡単集計、高度な
分析。
アポイントコスト
の算出。
受注率管理。



会社概要

会社名 ▶ 株式会社アイドマ・ホールディングス

所在地 ▶ 東京本社 〒171-0014 東京都豊島区池袋2-6-1 KDX池袋ビル 9F
TEL 03-5985-8290 FAX 03-5985-8291

設立年月日 ▶ 2008年12月22日

代表取締役 ▶ 三浦 陽平

事業内容 ▶ 次世代型営業支援
営業支援ソリューション アウトソーシング型営業支援 次世代型営業支援ツール

受賞暦 ▶ 2010 ～ 2016年 ベストベンチャー100 6年連続選出
2011年 人財力100 選出
2013年 新日本監査法人主催「job Creation 2013」 受賞

お問い合わせ

本資料についてのお問い合わせや、

「Sales Cloud」 に関するご相談は下記までご連絡ください。



株式会社アイドマ・ホールディングス

〒171-0014 東京都豊島区池袋2-6-1 KDX池袋ビル 9F

TEL 03-5985-8290 FAX 03-5985-8291

****@****.co.jp

サービス詳細URL

<http://sales-crowd.jp/official/>