



従業員100名以下の企業の責任者必見！  
リモートワーク時代の営業管理術

---

～緊急実施前に絶対にやっておきたい1つのこと～



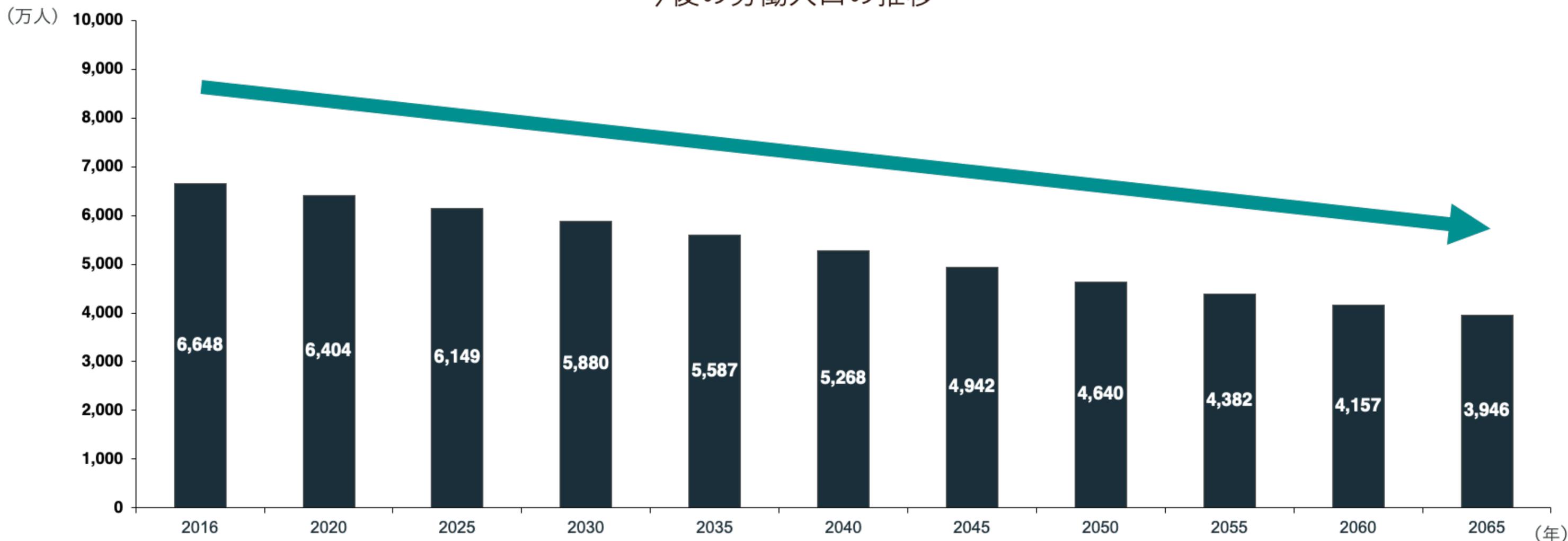
1. 緊急実施前に絶対にやっておきたい1つのこと
2. リモートワーク時代の営業管理術  
これだけはできるようにして臨みたい！6つのポイント
3. 営業支援ツールSensesご紹介
4. その他リモートワーク化に役立つツール4選

緊急実施前に絶対にやっておきたい1つのこと

## 4 営業組織にリモートワークが求められる背景

日本では、2008年をピークに総人口が減少し始め、2040年には労働人口が20%も減少します。営業の売上によって存続が支えられている企業では、営業組織の改革が重要になってきています。最近では、**営業マンの移動時間を減らして労働生産性を向上**させたり、**様々な働き方を提供することで人材採用を強化**したりする企業が増えてきています。それらの実行手段の一つとして注目を浴びてきているのが「**リモートワーク**」です。

今後の労働人口の推移



(資料) みずほ総合研究所作成「みずほインサイト」(2017年)を参考に作成

営業組織のリモートワーク化に役立つツールはたくさん存在していますが、実は導入前に必ずやっておくべきことがあります。それは、**営業管理体制をしっかりと整えておくこと**です。

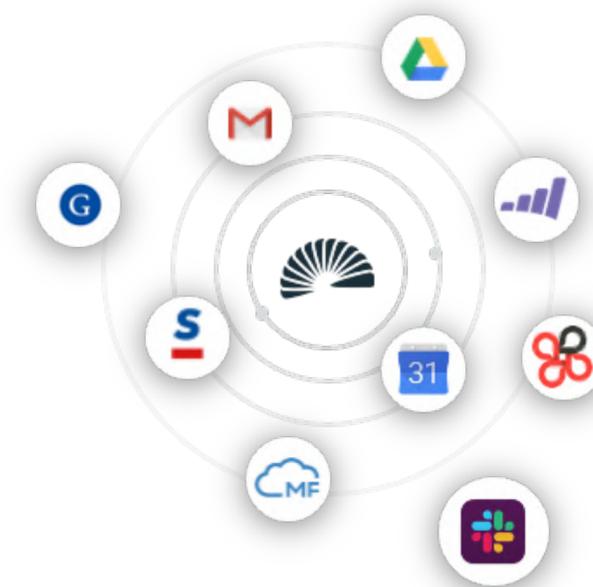
営業管理体制を整えずにリモートワークを進めた結果、下記のような悩みを抱える企業が増えています。

### **・ Excel管理体制のリモートワーク化で悩みを抱えるケース**

オンライン商談ツールやチャットツールを導入し、リモート環境で営業活動ができるようになったが、誰がどのように案件を進めているかが見えづらい。売上予測が立てられなくなっている。

### **・ 営業支援ツールを導入していても悩みを抱えるケース**

組織内での案件共有と売上予測はかろうじて出来ているが、組織強化のための勝ちパターンの発見と共有が全くできておらず、全体の営業活動に進歩が無い。



## 6 リモートワーク時代の営業組織は「営業の見える化」が重要

Excelとクラウド営業支援ツール（SFA）を使った営業管理に絞ってどこまでできるか見ていきましょう。

リモートワークを実施する営業組織では、STEP03の「営業の見える化」以降が非常に重要です。

誰がどのように案件を進めているかが見えづらくなることによって、**売上予測が立てづらくなります。さらに、情報の分析も難しくなるので、営業活動の改善が進まず組織の成長停滞に繋がります。**



Excelで対応可能

**Excelの限界（ココの構築が非常に重要！）**

クラウド営業支援ツール（SFA）を使うと一貫してスムーズに管理できる

# リモートワーク時代の営業管理術

これだけはできるようにして臨みたい！6つのポイント

(STEP03 営業の見える化~STEP04 営業の型化/標準化)

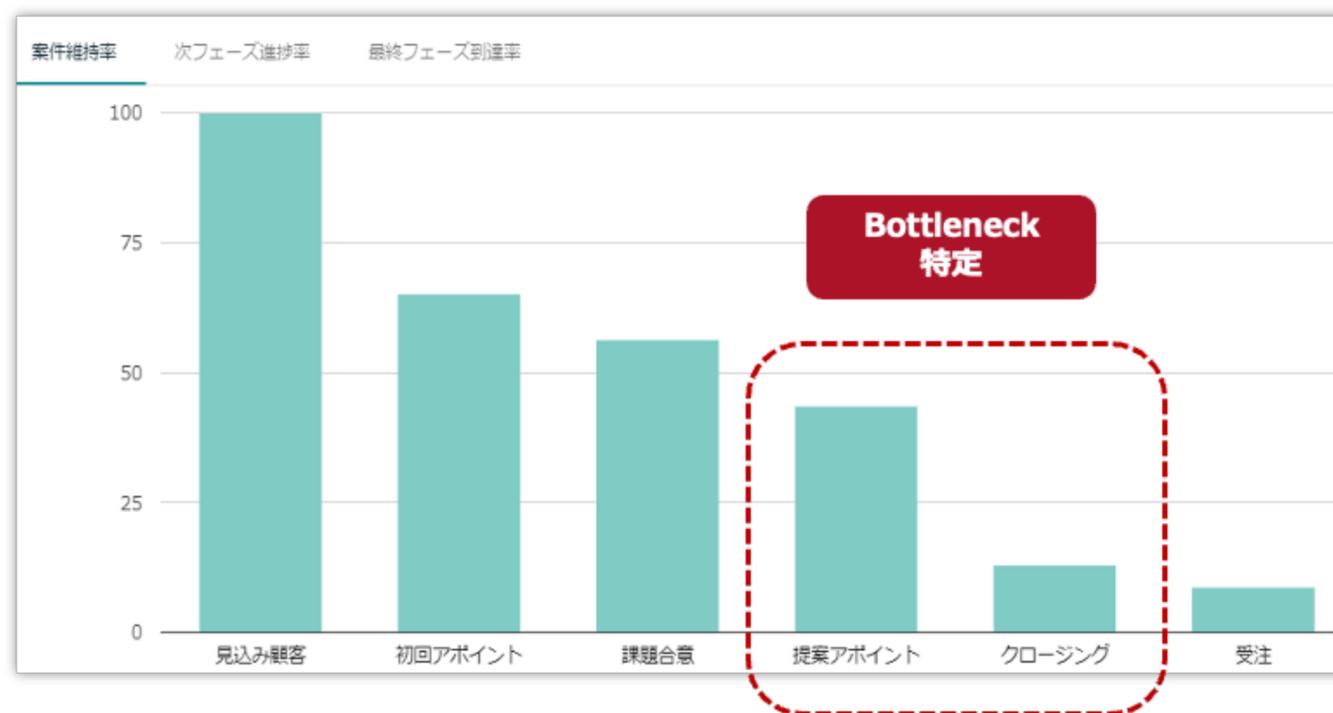
## □ 営業プロセスのボトルネックの特定

営業成果が落ち込んだ場合に、ボトルネックを特定できる状態になっているでしょうか。

例えば、受注までのプロセスは、

初回アポイント→導入に向けた課題合意→最終提案→クロージング→入金のように細分化でき、どのフェーズで落ちてしまっているのか分析することが重要です。

ファネル分析レポート



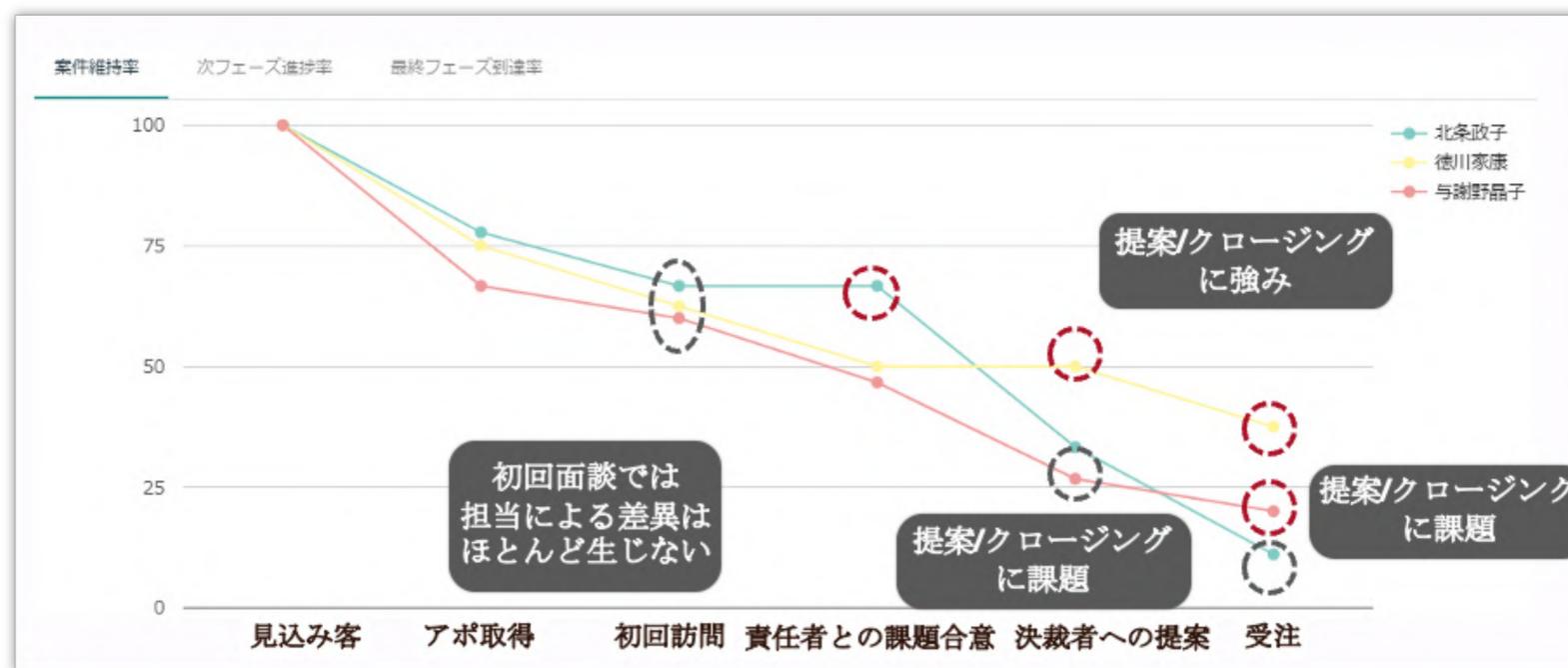
## □ 営業担当者別の強み・弱みの見える化

営業担当者別の強み・弱みを把握できているでしょうか。

営業プロセスは個人の得手不得手によって大きな「ばらつき」がつきものです。

さらに、ベテランと新人の営業マンを見比べた場合に、優れている箇所と劣っている箇所を分析して、補い合うだけでも早期キャッチアップが見込めるでしょう。

ファネル分析レポート

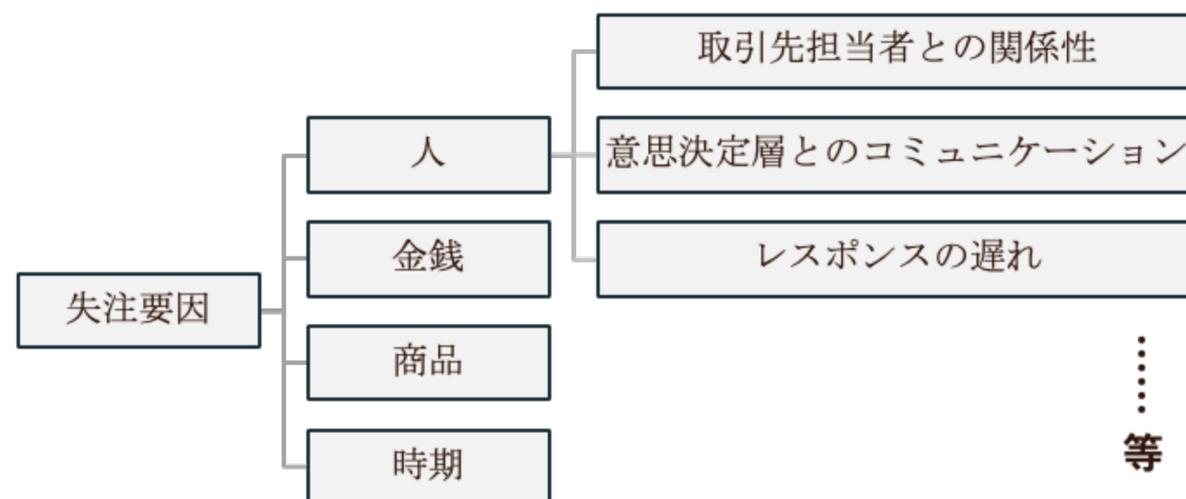


## □ 受注・失注理由の特定

受注・失注した場合において全て理由を説明できるでしょうか。

ロジックツリーを作成し、どのようなパターンの場合はどうアプローチするのが効果的なのか網羅的に言語化できるとよいでしょう。5W2Hなどのフレームワークも使いつつ、質の高い課題分解を目指しましょう。

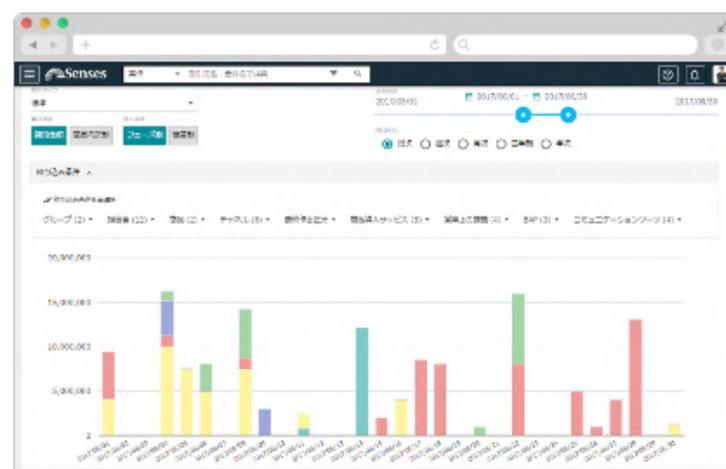
(ロジックツリーの例)



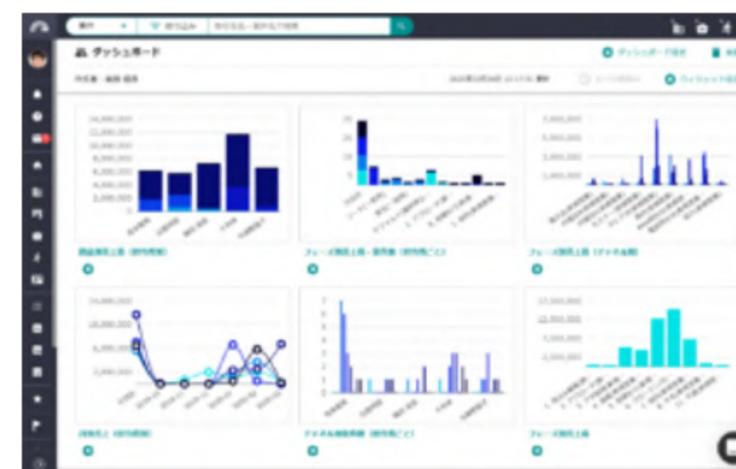
クラウド営業支援ツール（SFA）を入れておくと簡単にできること

- 営業フェーズ間の**転換率をレポート**し、営業組織のボトルネックを特定
- 商品別、業界別など細かい**受注・失注要因をレポート**

売上予測レポート



ダッシュボード



## □ 売れる営業トークの標準化

**トップセールスのトークを定期的に組織共有できているでしょうか。**

売れる営業は話術だけではないですが、必ず相手を納得させるトークを持ち合わせています。

アイスブレイク、自らの利用経験や他社導入事例、合理的なメリット、最終的には自社の魅力を気付いてもらえるような競合情報提供、ビジョンなど、どこに納得して購入してもらえたかの共有は重要です。



## 必勝パターンの型化

**問い合わせ～受注までの必勝パターンの型化はできているでしょうか。**

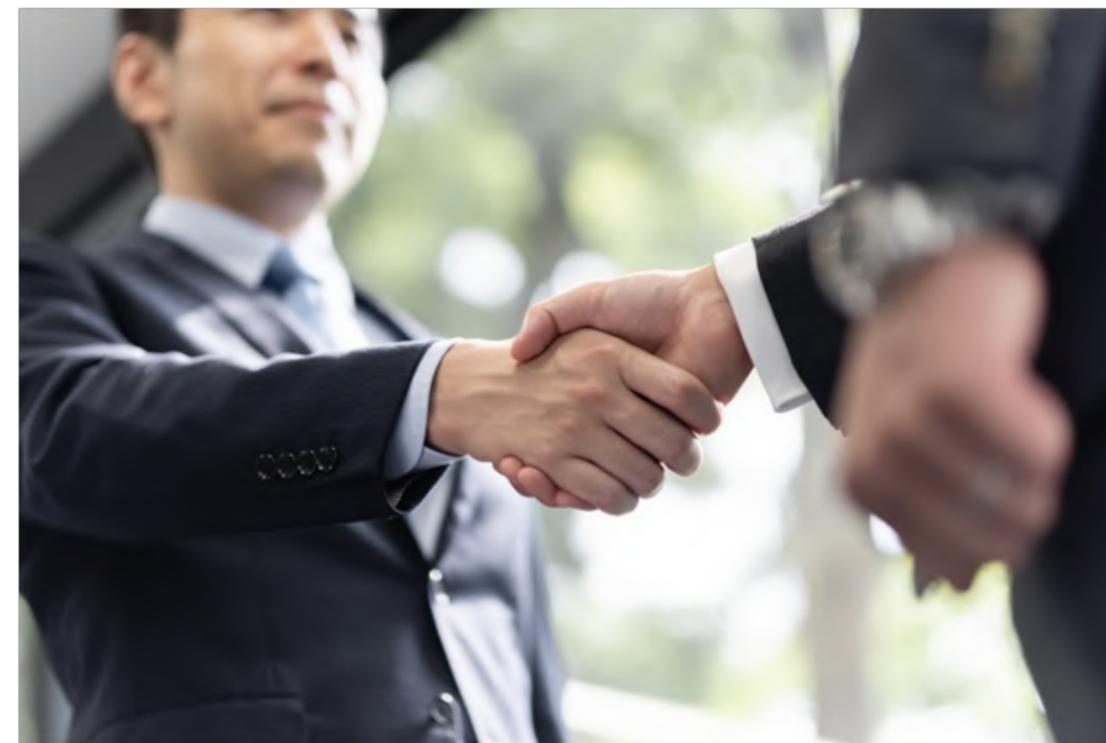
新メンバーの早期キャッチアップはもちろん、横軸にナレッジ展開することで組織の安定的な営業パフォーマンスに繋がります。

属人化しているとベテラン営業パーソンが退職した瞬間に、他のメンバーで穴を埋められず受注が激減してしまうということにも繋がりがねません。

## □ 営業資料の標準化・定期改善

個々が独自に作った資料を使っていたり、古い資料を使っていたりしないでしょうか。

きちんと管理できていないと全体の営業パフォーマンスが上がらなったり、お客様と営業マンの間で誤った理解のままクロージングまで進んでしまい、あとでトラブルを招いてしまうケースも。定期的にブラッシュアップする担当を決めて、最新かつ効果的な営業資料を整えていきましょう。



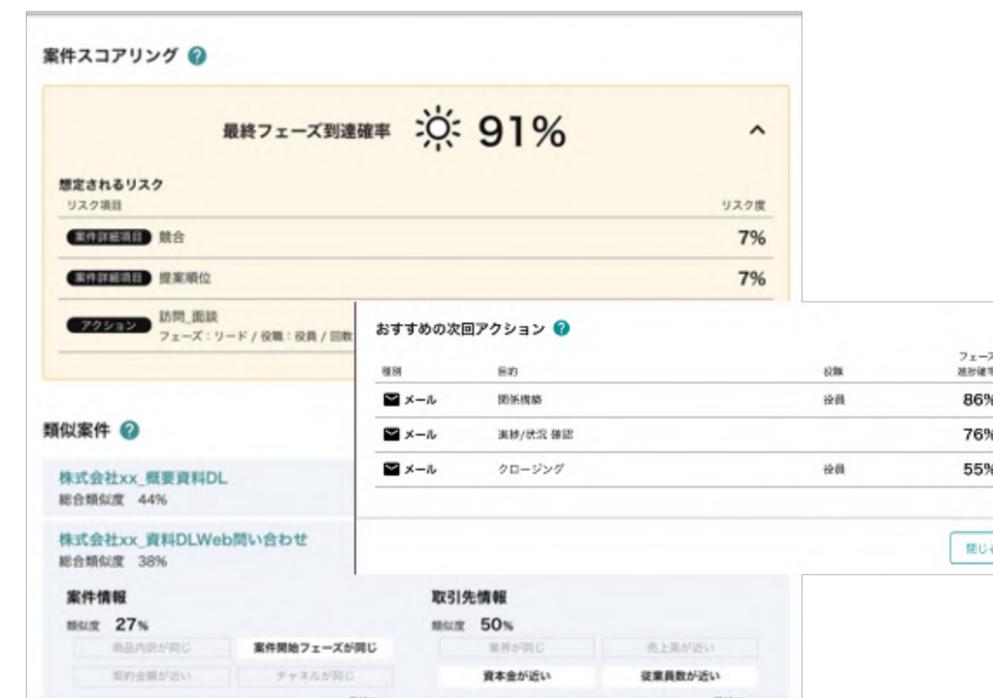
## クラウド営業支援ツール（SFA）を入れておくと簡単にできること

- 活動記録をテンプレート化することで、チーム全員が**同じ目線を持ちながら情報収集が可能**
- AIが過去の営業活動を分析し、次はどう動くのが効果的なのか**類似の成功内容を営業マンに提案**

活動履歴入力のテンプレート機能



AIによる行動分析



# 営業支援ツールSensesご紹介

(パソコン・モバイルで自由に操作が可能)

# 17 自社紹介



会社名	株式会社マツリカ / Mazrica Inc.
所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内
代表者名	代表取締役CEO 黒佐英司
設立年月日	2015年4月30日
資本金	730,667,153円（資本準備金含む）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・クラウド営業支援ツールSensesの開発・運営</li><li>・営業活動におけるコンサルティング業務</li><li>・その他インターネットインフラ事業の開発・運営</li></ul>
株主	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 経営陣</li><li>・ DNX Ventures</li><li>・ 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ</li><li>・ アーキタイプベンチャーズ株式会社</li><li>・ SMBCベンチャーキャピタル株式会社</li><li>・ ニッセイ・キャピタル株式会社</li><li>・ いよぎんキャピタル株式会社</li><li>・ マネックスベンチャーズ株式会社</li><li>・ 三菱UFJキャピタル株式会社</li><li>・ きらぼしキャピタル株式会社</li><li>・ フューチャーベンチャーキャピタル株式会社</li></ul>



利用企業数

2,500社

利用継続率

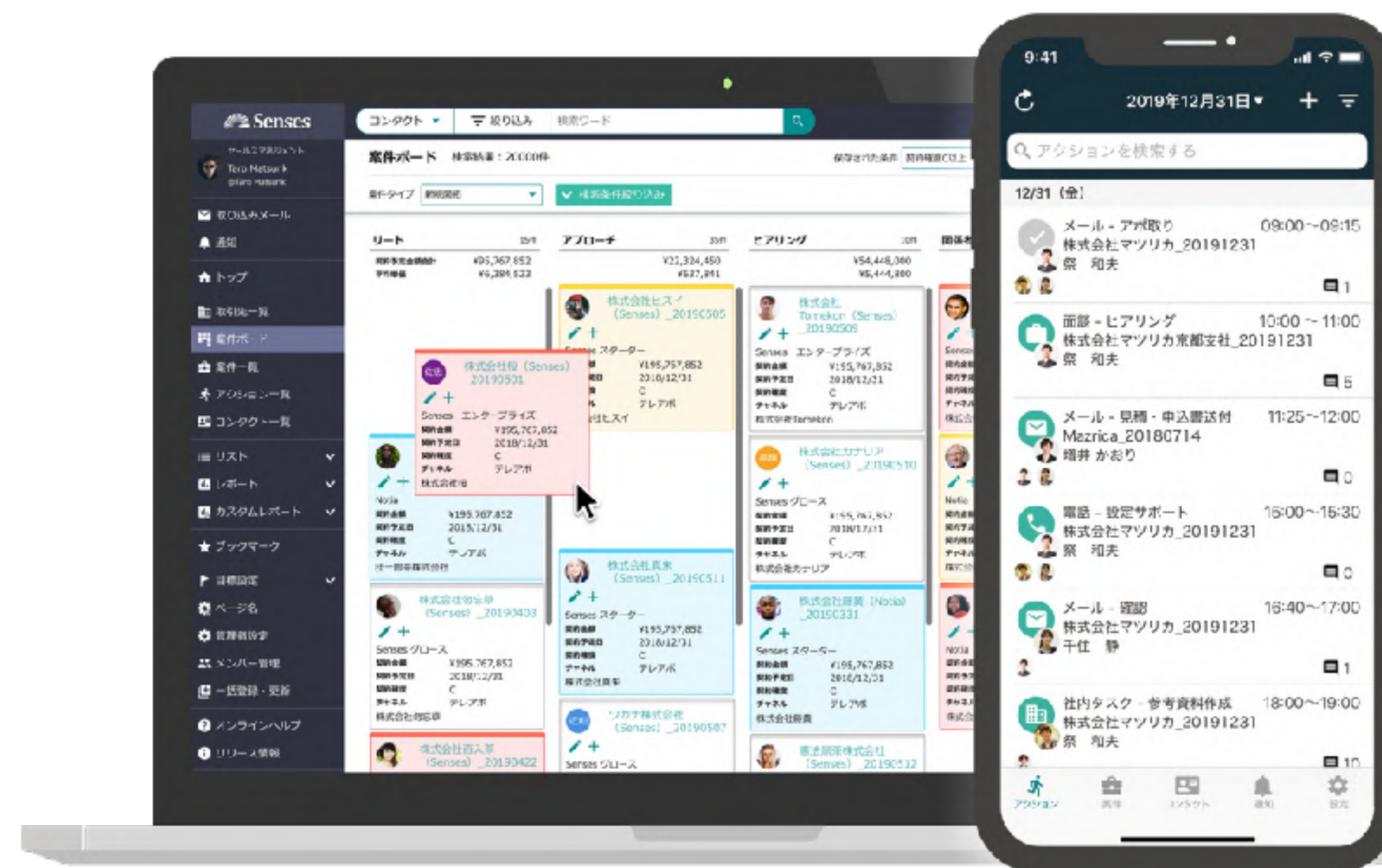
98%

DAU  
(Daily Active Users)

55%\*

\*上位10%のSaaS平均28.7%と比較し約2倍

成果を自動的に最大化する営業支援ツール

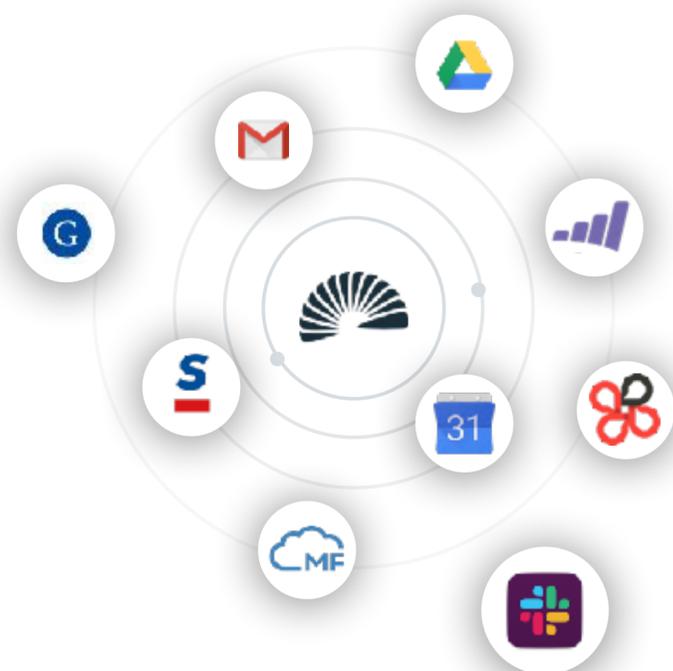


## 最短2週間で商談管理ができる組織に！

入力負荷の軽減

直感的な管理画面

分析と改善の示唆



<b>株式会社マツリカ 法人事業部_20170626</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 1,000,000,000 契約種別: E チャネル: テレアポ 契約(予定)日: 2017/07/26 完了アクション: 2017/06/28 次回アクション: - 取引先: 株式会社マツリカ	<b>株式会社マツリカ_カスタマーサクセス本部</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 20,000,000 契約種別: E チャネル: Web問合せ 契約(予定)日: 2017/05/26 完了アクション: 2017/04/28 次回アクション: - 取引先: 株式会社マツリカ	<b>株式会社マツリカ_代理店事業本部</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 102,020 契約種別: A チャネル: モニター 契約(予定)日: 2016/07/22 完了アクション: 2017/08/28 次回アクション: - 取引先: 株式会社マツリカ
<b>株式会社Senses_PR事業本部</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 102,020 契約種別: A チャネル: モニター 契約(予定)日: 2016/07/22 完了アクション: 2017/06/28 次回アクション: - 取引先: 株式会社Senses	<b>株式会社マツリカ_クラウドソリューション事業部</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 7,777 契約種別: E チャネル: テレアポ 契約(予定)日: 2017/01/28 完了アクション: - 次回アクション: 2017/01/07 取引先: 株式会社マツリカ	<b>株式会社Senses_PR事業部</b> 商品名: Senses 契約金額(円): 100,000 契約種別: F チャネル: テレアポ 契約(予定)日: 2016/07/04 完了アクション: 2017/07/01 次回アクション: - 取引先: 株式会社Senses



01

## 会議時間コスト

- ・ チーム会議時間
- ・ マネージャー会議時間
- ・ 部門会議時間
- ・ 経営会議時間

03

## 教育コスト

- ・ 1 on 1 MTG時間
- ・ 研修時間
- ・ 外部研修コスト

02

## 資料作成コスト

- ・ 提案資料作成時間
- ・ 会議資料作成時間
- ・ 報告資料作成時間

04

## 情報検索コスト

- ・ 過去案件情報検索コスト
- ・ 過去取引先実績検索コスト
- ・ 提案資料検索コスト
- ・ 人脈検索コスト

**-30%**

**Senses利用ユーザー  
一人あたりのコスト削減率**

※Senses導入後1年超経過ユーザーの中央値

# 21 業界最大手のSFAから乗り換えたユーザーの声



業界大手A社  
(専門サービス業)

SFAの運用管理者が退職した結果、  
環境設定変更ができる人がいなくなってしまい、  
ただ数値を入力するだけのツールになっていた。  
管理者の学習コストが高いため、導入後の微調整が困難。



インターフェースが使いやすいので、  
誰でも設定変更ができるようになった。  
会社の成長フェーズに合わせ  
営業の仕方も高度になっていく中で、  
調整をしやすくなった。



業界中堅B社  
(ソフトウェア業)

どこを触ったら何が変わるのがわかりにくい。  
二重入力が発生して手間がかかる。  
結果として、現場の営業マンが入力してくれず、  
30%ぐらいの人しか活用していなかった。



メールやカレンダーとの自動連携も  
さることながら画面がわかりやすいので、  
入力負荷が圧倒的に少なくなった。  
以前は5クリック必要だった作業が、1クリックに  
なったイメージ。



業界中堅C社  
(専門サービス業)

基本料金に加えオプションも複数追加し  
コストが高くなっていた。  
一方で、使いにくく活用が進んでいなかった。



月額ライセンス費用だけでも  
コストを4分の1に削減することができたが  
自分たちが必要な機能を十分維持できた。  
システム移管もスムーズに行えた。

## 受注率が前期比290%に！営業情報の属人化からの脱却



### 導入前の課題

営業担当者が個別で営業活動をし、営業ナレッジが蓄積されず、PDCAを回すのが困難に状態であった。別ツールを活用していたが**顧客データベースに留まり、ツールの見直しが必要であった。**

### Senses選定の理由

口コミを見て使いやすさに期待。案件管理や分析などの機能面でデータベース以上の使い方ができるのではないかと思い、Sensesを導入。

### Senses導入の効果

それまでは経験や感覚だけで話していたのが、根拠のあるデータをベースに話ができるようになった。**一人当たり月20時間のリソースを削減することに成功。更にリードタイムも1ヵ月も削減することができ、新規問合せの受注率は前期比290%になった。**

# その他リモートワーク化に役立つツール4選

# 24 その他リモートワーク化に役立つツール4選

## WEB会議ツール

Zoomミーティング

<https://zoom.us/jp-jp/meetings.html>



## 経理・人事労務ツール

マネーフォワードクラウド

<https://biz.moneyforward.com/>



## チャットツール

Slack

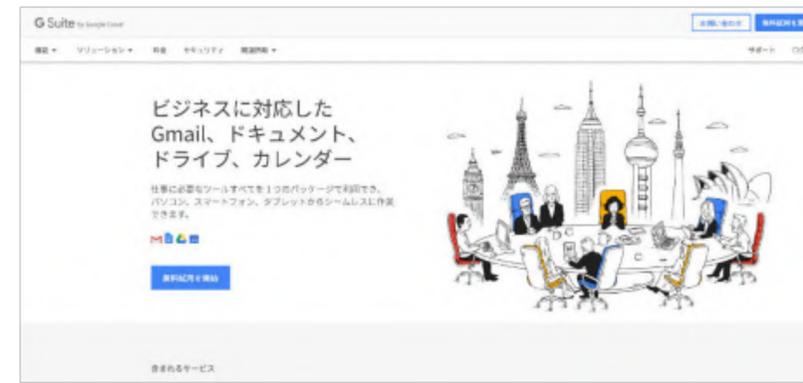
<https://slack.com/intl/ja-jp/>



## グループウェアツール

Gsuite

<https://gsuite.google.co.jp/intl/ja/>



パソコン・モバイル環境◎  
様々な外部ツールとの連携◎  
リモートでの営業活動のハブに！



最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ

<https://mazrica.com/>

 **【Sensesご紹介オンラインMTG】ご予約フォーム**  
Sensesの概要、ご利用事例などをご案内いたします。お気軽にご利用ください。

**無料デモ・お打ち合わせをご希望の方は  
こちらよりご都合のよい日程をご指定ください**

10:00	10:00	10:00	10:00	10:00	10:00	10:00
11:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00
13:00	13:00	13:00	13:00	13:00	13:00	13:00
14:00	14:00	14:00	14:00	14:00	14:00	14:00
15:00	15:00	15:00	15:00	15:00	15:00	15:00
16:00	16:00	16:00	16:00	16:00	16:00	16:00



# Senses

入力負荷が小さく成果を自動的に最大化するSFA/CRM