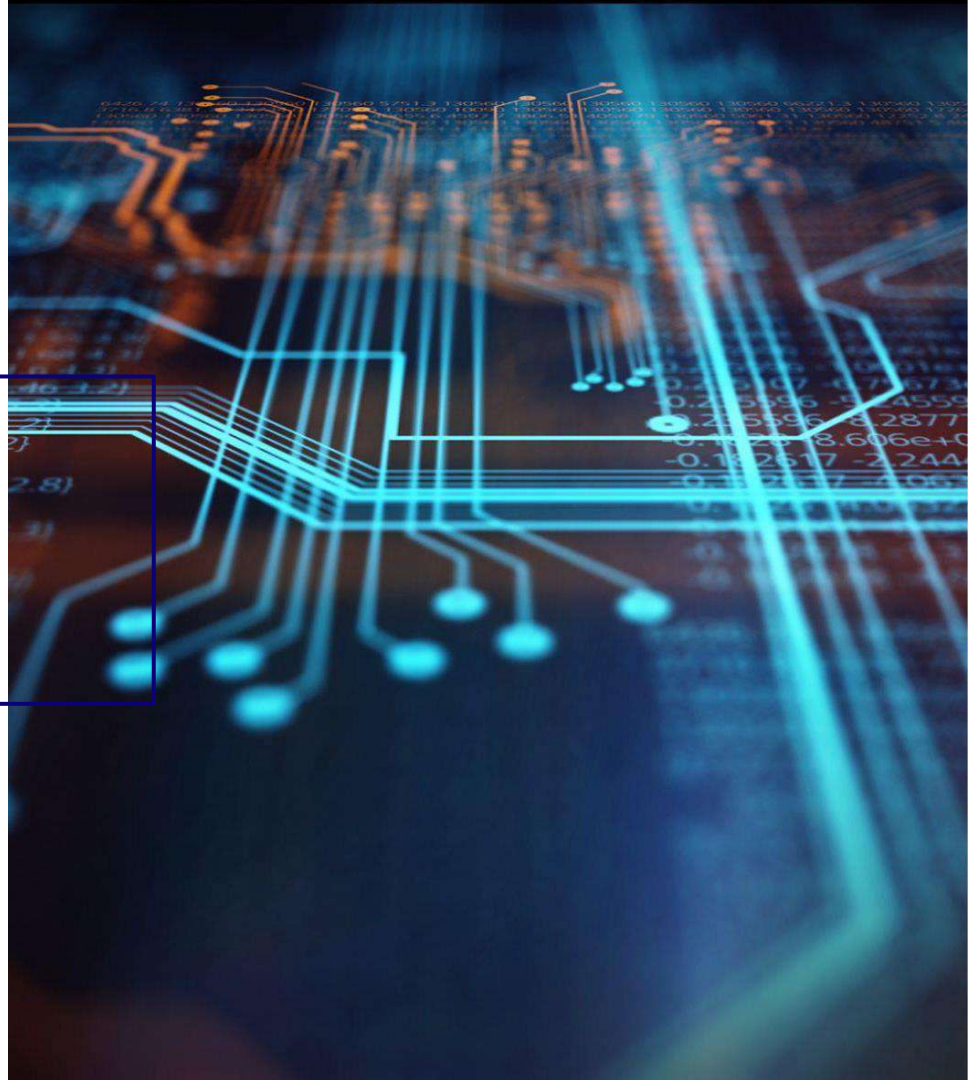




営業成果最大化のためのデータ活用法

営業データを見るための基本と現場での活用方法とは？



- Chapter1 営業現場におけるデータ活用の実態
- Chapter2 営業活動に必須の4つのデータとは？
- Chapter3 データ活用に失敗してしまう3つの理由と解決策
- Chapter4 営業データ活用のための必須ツール
- Chapter5 SFAを活用した営業データ活用事例

AGENDA

Chapter1

営業現場におけるデータ活用の実態



先行研究が示すデータ活用によって得られるメリット

イノベーションの創出

製造業及びサービス業において、ビッグデータを活用している企業はそうでない企業に比べて、イノベーションの創出が統計学的に有意な差が多いとしている。

Niebel, Rasel and Viete (2018)

生産性の向上

米国の製造業において、データ駆動型意思決定とデータ分析の採用により生産性が向上する。

Bakhshi, Bravo-Biosca, Mateos-Garcia (2014)

組織変革と利益創出

英国企業へ実施した調査結果によると、データへの投資は組織の変更を伴い、多くの利益を生み出すことも明らかになっている。

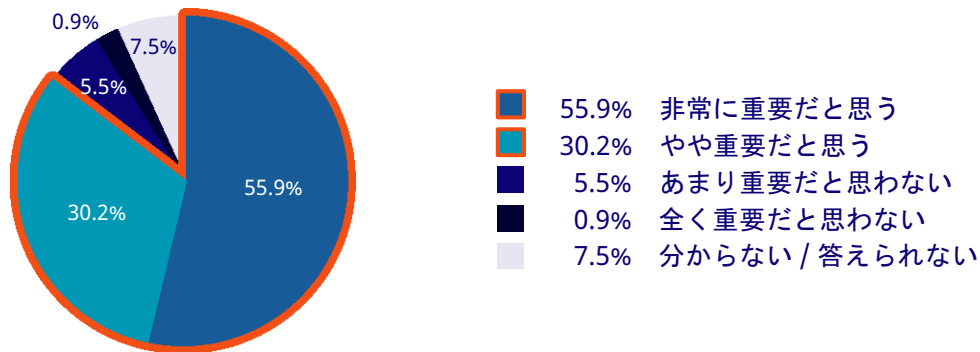
Bakhshi, Bravo-Biosca, Mateos-Garcia (2014)

営業現場におけるデータ活用の実態①

予算達成において、データ活用の重要性を感じている

予算達成にあたり、活動進捗や実績、顧客情報などのデータ活用はどの程度重要だと思うか、に対して「非常に重要だと思う」は55.9%、「やや重要だと思う」は30.2%で、合わせると86.1%。

あなたは予算達成にあたって、活動進捗や実績、顧客情報などのデータ活用はどの程度重要だと思いますか？



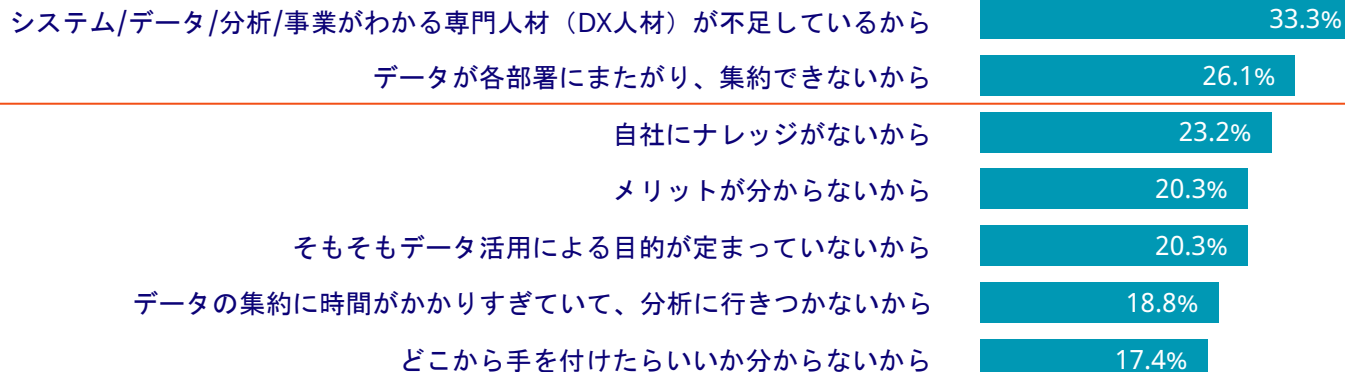
※ウイングアーク1st株式会社 営業組織の予算達成に関する実態調査より

営業現場におけるデータ活用の実態②

DX人材の不足とデータの集約に課題

社内のデータ活用や分析に注力できていない企業の内、33.3%が「DX人材の不足」、26.1%が「データが各部署にまたがり、集約できていない」ことを理由として挙げています。

Q.データ活用/分析に注力していない理由を教えてください



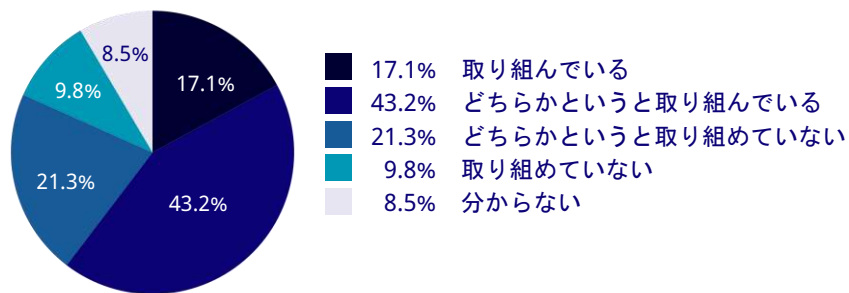
※ウイングアーク1st株式会社 DX人材およびデータ活用の実態調査より

営業現場におけるデータ活用の実態③

データ活用への取り組みは増えているが、 課題は「運用ノウハウ」「共有の仕組み」「データの集約」

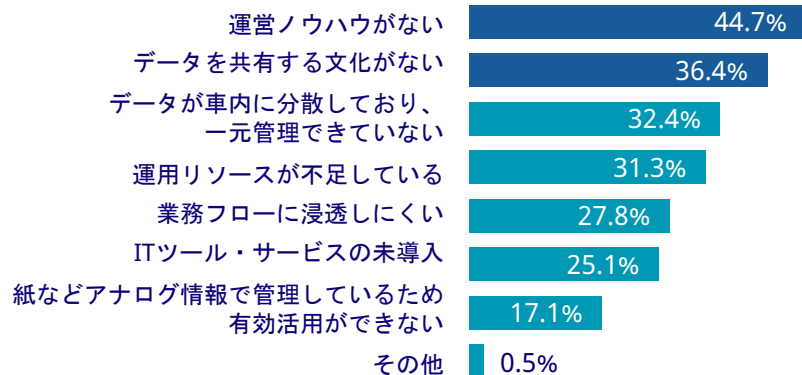
営業力強化のためにデータの活用に取り組んでいる企業は60%以上。一方でデータ活用の課題は、「運用ノウハウがない」44.7%、「データを共有する文化がない」36.4%、「データが社内に分散しており、一元管理できていない」32.4%となっています。

Q.あなたの会社では、営業力強化のために会社組織全体で
データ活用に取り組んでいますか？



※Sansan株式会社 営業活動におけるデータ活用の実態調査より

Q.会社組織全体でのデータ活用を進める上で
課題になっていることはなんですか？



Chapter2

営業活動に必須の 4つのデータとは？



顧客情報・取引先情報

例えば、顧客情報や取引先に関連する情報を以下のように定義し、管理していきます。

- ・顧客情報：実際に受注したお客さま
- ・取引先：まだ受注していない段階での相手企業
- ・コンタクト：まだ受注していない段階での取引先企業の担当者

企業・担当者の情報だけでなく、商談履歴や進捗を記録することも必要です。

取引先情報					
取引先情報	案件	関連取引先案件	アクション	コンタクト	Senses登録企業情報
取引先名 (必須)			取引先ID		取引先作成日: 2021/08/10 最終更新日: 2022/03/18
BANT株式会社			★ 54848		
Senses登録企業に紐付け					
BANT株式会社					変更
所属業界					
ソフトウェア (業務支援) 業					変更
住所			電話		
東京都港区赤坂1-2-32			03-0000-0000		
設立年(西暦)	URL		従業員数	資本金	決算月
2015	https://mazrica.com/		100	100,000,000	12

Chapter2 営業活動に必須の4つのデータとは？

行動（アクション）情報

テレアポ、訪問、面談、クロージングなど、営業担当者が起こす行動（アクション）を、その行動の内容やフェーズ、改善施策と実施結果などのデータとともに管理します。

案件情報：株式会社Walker Water ☆

The screenshot displays a CRM interface for '株式会社Walker Water'. At the top, a timeline shows stages: 1st lead (214h), 2nd lead (511h), 3rd lead (350h), 4th lead (146h), 1st close (1h), 2nd close (281h), and 4th close (4h). Below this, a table lists actions:

アクション	コメント	関連取引先	コンタクト	ファイル
03/07 月 面談 - 自社紹介(初回商談) 北条 政子 株式会社Walker Water			10:00 - 11:00	コメント
2022 03/03 水 面談 - 自社紹介(初回商談) 北条 政子 株式会社Walker Water			12:00 - 13:00	コメント
2022 03/02 水 面談 - 自社紹介(初回商談) 北条 政子 株式会社Walker Water			10:00 - 11:00	コメント
2022 02/17 水 面談 - クレーム対応 千 利休 株式会社Walker Water			09:30 - 10:30	コメント

On the right, the 'アクション情報' (Action Information) section shows '完了アクション' (Completed Action) selected. Below it, the 'アクション実施結果&メモ' (Action Implementation Results & Memo) section contains notes:

- 【商談の出席者について】 (役職や導入プロジェクトにおける役割、決裁ルートなど)
- 【事業内容】 誰に何をどうやって営業しているのかとステークホルダー (代理店・委託先・子会社の有無等)
- 【営業体制】 部門数と取り扱い商材、人数 (将来的なクロスセル可能性を探す)
- 【問い合わせ背景と課題の詳細】 (ここ重要。課題を解決できなければ選定されない、具体的にFactを箇条書き)
(1 現状 2 目標 3.GAP/課題/ニーズ)
1.
2.
3.

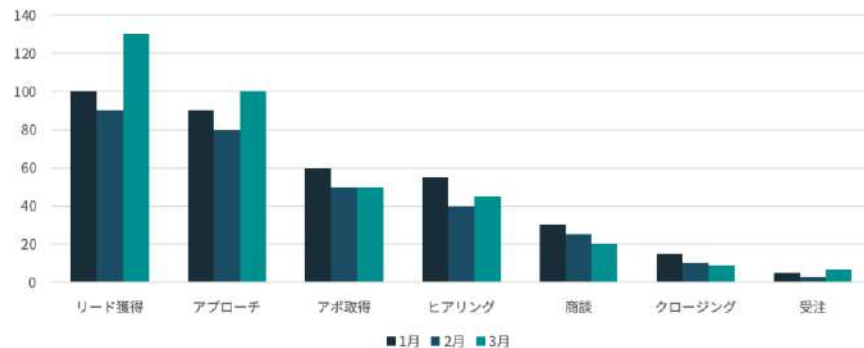
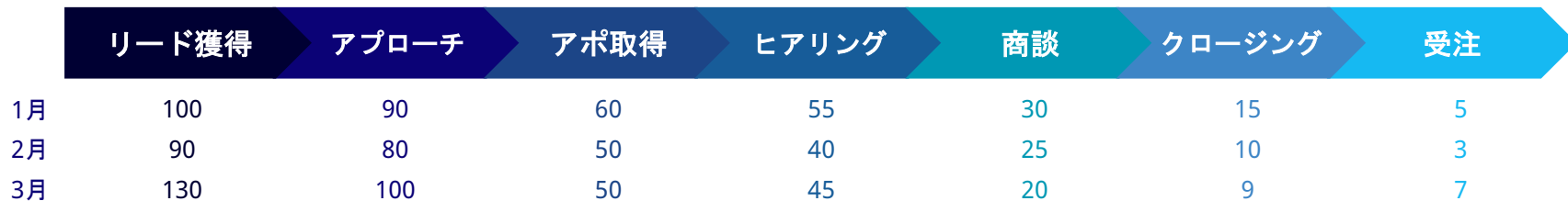
時系列で情報集約



Chapter2 営業活動に必須の4つのデータとは？

営業プロセスデータ

リード獲得から受注までの流れを数値やグラフで可視化できると、プロセスのどこに課題があるのか？が明確になります。



Chapter3

営業データ活用に失敗してしまう 3つの理由と解決策



理由1

入力が困難で営業データの蓄積に時間がかかってしまう

いざデータを活用する目的を明確にし、仮説を持ってデータを蓄積・分析しようとしても、活用するツールによっては、入力や困難でデータの収集・成形に時間がかかってしまうことも多々あります。

解決策

入力負荷が少ないツールを活用してデータを蓄積する

細かなデータの入力後、自身でデータの成形を行わなければならないツールよりも、入力の工数が少なく、自動的なレポートニングまで行ってくれるツールの方が運用コストも少なくて済みます。

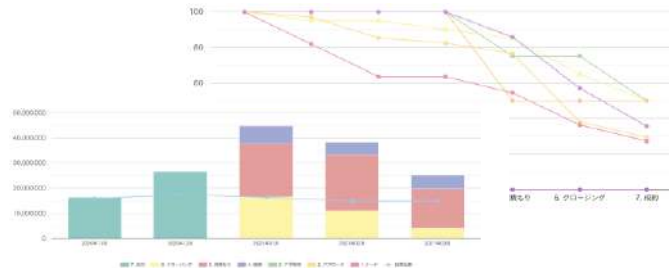
直感的に操作可能なツール



入力の自動化



レポートニングの自動化

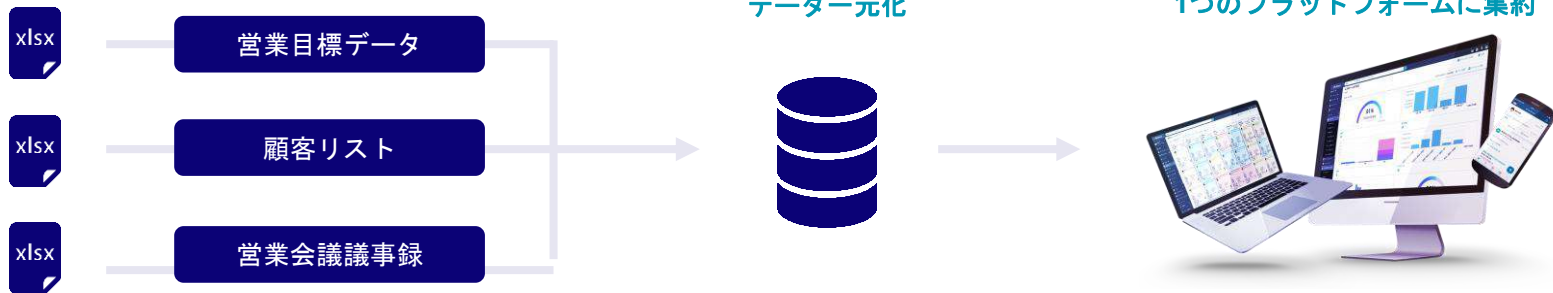


理由2 入力されたデータがバラバラで活用まで進まない

チームで営業データを活用しようとしても、さまざまなデータファイルが存在することで、折角データを入力したとしても、ファイルを横断したデータ活用が難しくなってしまいます。

解決策 営業に関わるデータは一つのプラットフォームに集約する

エクセルやワードなど、複数のファイルで管理していたデータを1つのプラットフォーム上に集約することで、さまざまな切り口でデータの活用ができるようになります。

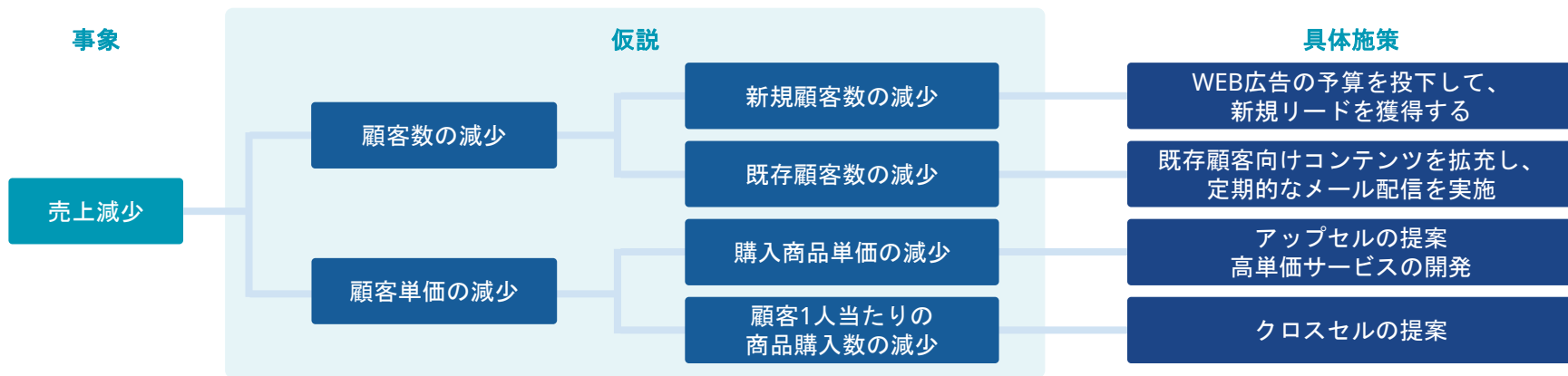


理由3 データが溜まっても営業データの活用方法がわからない

膨大なデータの中から、何をどう分析・活用すればいいのか？分析ノウハウがなく活用が進まない。

解決策 蓄積したデータを読み解いて次の営業活動につなげる

仮説に基づき必要なデータを集めて分析・具体施策を考え、実行する必要があります。



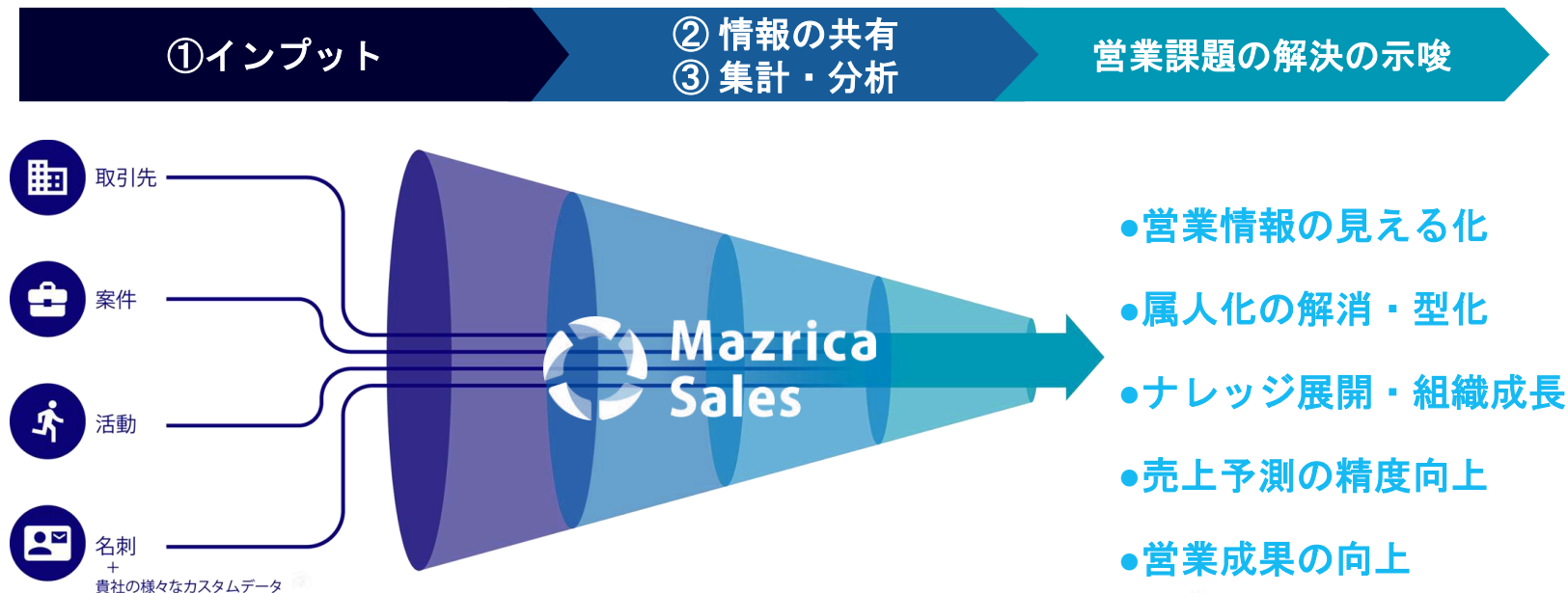
Chapter4

営業データ活用のための 必須ツール



SFA（営業支援ツール）の概要

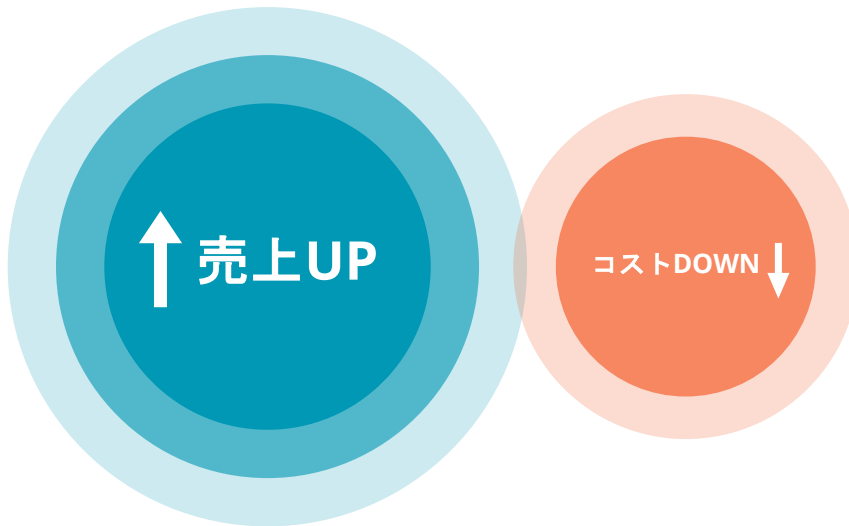
企業の営業活動における情報全般をデータ化して蓄積・共有・分析し、営業課題の解決を図る為のツール



SFA（営業支援ツール）導入の目的

営業現場の無駄なコストを削減し 売上成果を最大化させること

- ・ 売上の増加
- ・ 受注率の向上
- ・ リードタイム縮小
- ・ 単価の向上
- ・ 案件数の増加



- ・ 長時間移動の削減
- ・ 会議時間の縮小
- ・ 集計作業の削減
- ・ 報告作業の削減
- ・ 引き継ぎ作業の削減

Chapter5

SFAを活用した 営業データ活用例



有効リードの獲得（データの入力）

資料請求ページやお問い合わせページにフォームを設置し、回答内容に応じて見込み顧客の中から有効リードか否かの判定をしていく。

Mazrica Sales（旧Senses）サービス紹介資料



Mazrica Salesは「現場の定着」にもっともフォーカスした営業支援ツール（SFA）です。

多くの営業縮減が抱える「営業の属人化」の問題を解消するためには、SFAの導入だけでなく、現場がSFAを使う必要があります。そのため、Mazrica Salesは誰でも直感的に使いこなせる画面や現場の営業活動を効率化させる機能などに特徴があり、従来のSFAとは現場への定着率が圧倒的に異なります。

こちらのフォームから資料請求いただきますと、Mazrica Salesの特徴や機能の詳細についてまとめた概要資料と、実際の画面を確認できるデモ動画をお送りいたします。

こんな方にオススメ

- Mazrica Salesがどういったツールなのか知りたい
- どのような課題が解決できるのを知りたい
- 他社のSFAツールと何が違うのを知りたい

資料ダウンロードはこちら（1分で完了）

ご紹介いただいたメールアドレスに資料が届きます。

* 氏名
例) マヅリカ 太郎

* メールアドレスの法人アドレスをお知らせください
例) example@mazrica.com

* 会社名
例) 株式会社マヅリカ

* 従業員規模
選択してください

* 役職
選択してください

* ご連絡可能な電話番号（必ずお電話可能な番号をお知らせください）
例) 090-111-222

* 資料請求の理由として最も当てはまるものを選択してください
選択してください

個人情報の取り扱いについてはこちら

ダウンロード(無料)

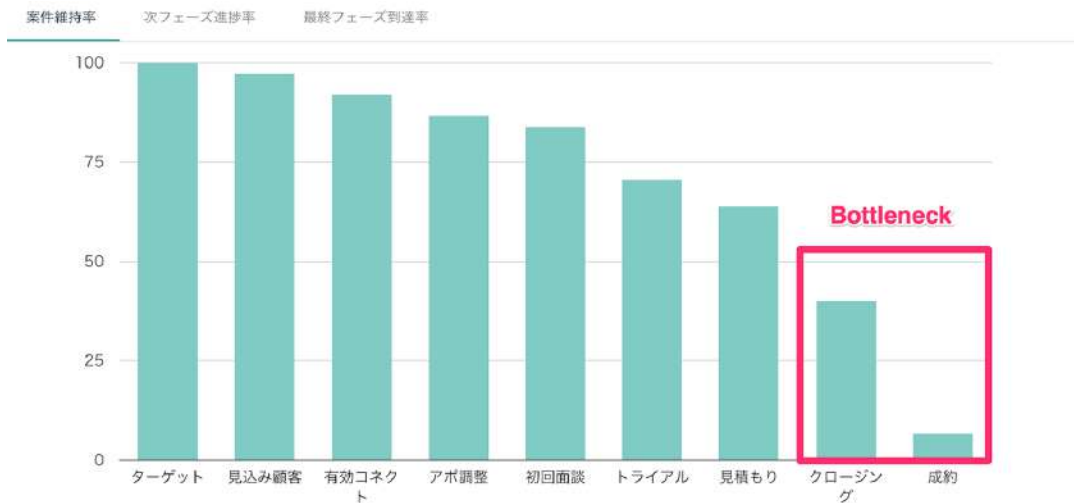
見込み顧客情報の収集・蓄積



※フォームの回答によって、有効リードか否か判別していく

プロセス管理でボトルネックを可視化（データの活用）

見込み顧客獲得から成約に至る一連のプロセスの中で、どこがボトルネックになっているのか？が明確になります。



クラウド営業支援ツールMazrica Sales（マツリカ）



利用企業数

2,800社
突破

利用継続率

98%

アクティブ率

55%



Material
group



Mazrica（マツリカ）は、現場に入力されず結局導入自体が失敗に終わるといったSFAの課題を解決することを目指しています。現在までに2,800社以上の企業に利用されています。

入力負荷を最小に

取引先の情報を自動取得できたり、メールやカレンダーとの連携機能により、現場の入力負荷を最小にすることにこだわっています。

使いやすいUI

案件をカード形式で表示したボード画面など、使いやすいUIに定評があります。止まっている案件の色が変わっていく仕様なので、案件の抜け漏れも防止できます。

SFA導入を成功に導く運用サポート

SFAの運用・定着の支援サービスにより営業成果の最大化に貢献しています。管理者の方でなくても、ユーザーであれば誰でもチャットで質問することができます。回答は平均で2分以内、疑問をその場で解決することができます。

Mazrica Salesで得られる営業データ例（データの活用）

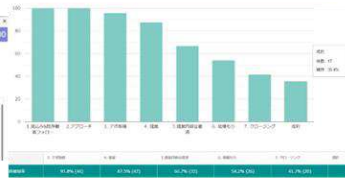
案件リスト

名称	ステータス	優先度	期日	担当者
株式会社A様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社B様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社C様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社D様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社E様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社F様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社G様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社H様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社I様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社J様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社K様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社L様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社M様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社N様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社O様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社P様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社Q様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社R様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社S様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社T様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社U様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社V様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社W様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社X様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社Y様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中
株式会社Z様からの新規案件	受注済	S-100%	2023/09/30	田中

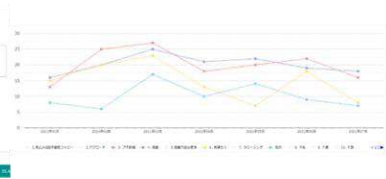
案件発生数



プロセス進捗率・受注率



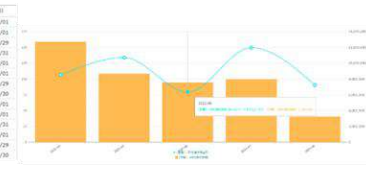
プロセス進捗数 (引き合い・商談化・見積数等)



大型案件リスト

名称	金額	期日
株式会社A様からの新規案件	10,000,000	2023/09/30
株式会社B様からの新規案件	5,000,000	2023/09/30
株式会社C様からの新規案件	3,000,000	2023/09/30
株式会社D様からの新規案件	2,000,000	2023/09/30
株式会社E様からの新規案件	1,500,000	2023/09/30
株式会社F様からの新規案件	1,000,000	2023/09/30
株式会社G様からの新規案件	800,000	2023/09/30
株式会社H様からの新規案件	600,000	2023/09/30
株式会社I様からの新規案件	400,000	2023/09/30
株式会社J様からの新規案件	300,000	2023/09/30
株式会社K様からの新規案件	200,000	2023/09/30
株式会社L様からの新規案件	150,000	2023/09/30
株式会社M様からの新規案件	100,000	2023/09/30
株式会社N様からの新規案件	80,000	2023/09/30
株式会社O様からの新規案件	60,000	2023/09/30
株式会社P様からの新規案件	40,000	2023/09/30
株式会社Q様からの新規案件	30,000	2023/09/30
株式会社R様からの新規案件	20,000	2023/09/30
株式会社S様からの新規案件	15,000	2023/09/30
株式会社T様からの新規案件	10,000	2023/09/30
株式会社U様からの新規案件	8,000	2023/09/30
株式会社V様からの新規案件	6,000	2023/09/30
株式会社W様からの新規案件	4,000	2023/09/30
株式会社X様からの新規案件	3,000	2023/09/30
株式会社Y様からの新規案件	2,000	2023/09/30
株式会社Z様からの新規案件	1,500	2023/09/30

受注リードタイム



案件ステータス一覧



パイプライン積上げ



見込み変更差分リスト (残高・金額・予定日)

名称	残高	金額	予定日
株式会社A様からの新規案件	10,000,000	10,000,000	2023/09/30
株式会社B様からの新規案件	5,000,000	5,000,000	2023/09/30
株式会社C様からの新規案件	3,000,000	3,000,000	2023/09/30
株式会社D様からの新規案件	2,000,000	2,000,000	2023/09/30
株式会社E様からの新規案件	1,500,000	1,500,000	2023/09/30
株式会社F様からの新規案件	1,000,000	1,000,000	2023/09/30
株式会社G様からの新規案件	800,000	800,000	2023/09/30
株式会社H様からの新規案件	600,000	600,000	2023/09/30
株式会社I様からの新規案件	400,000	400,000	2023/09/30
株式会社J様からの新規案件	300,000	300,000	2023/09/30
株式会社K様からの新規案件	200,000	200,000	2023/09/30
株式会社L様からの新規案件	150,000	150,000	2023/09/30
株式会社M様からの新規案件	100,000	100,000	2023/09/30
株式会社N様からの新規案件	80,000	80,000	2023/09/30
株式会社O様からの新規案件	60,000	60,000	2023/09/30
株式会社P様からの新規案件	40,000	40,000	2023/09/30
株式会社Q様からの新規案件	30,000	30,000	2023/09/30
株式会社R様からの新規案件	20,000	20,000	2023/09/30
株式会社S様からの新規案件	15,000	15,000	2023/09/30
株式会社T様からの新規案件	10,000	10,000	2023/09/30
株式会社U様からの新規案件	8,000	8,000	2023/09/30
株式会社V様からの新規案件	6,000	6,000	2023/09/30
株式会社W様からの新規案件	4,000	4,000	2023/09/30
株式会社X様からの新規案件	3,000	3,000	2023/09/30
株式会社Y様からの新規案件	2,000	2,000	2023/09/30
株式会社Z様からの新規案件	1,500	1,500	2023/09/30

停滞案件リスト

名称	金額	予定日
株式会社A様からの新規案件	10,000,000	2023/09/30
株式会社B様からの新規案件	5,000,000	2023/09/30
株式会社C様からの新規案件	3,000,000	2023/09/30
株式会社D様からの新規案件	2,000,000	2023/09/30
株式会社E様からの新規案件	1,500,000	2023/09/30
株式会社F様からの新規案件	1,000,000	2023/09/30
株式会社G様からの新規案件	800,000	2023/09/30
株式会社H様からの新規案件	600,000	2023/09/30
株式会社I様からの新規案件	400,000	2023/09/30
株式会社J様からの新規案件	300,000	2023/09/30
株式会社K様からの新規案件	200,000	2023/09/30
株式会社L様からの新規案件	150,000	2023/09/30
株式会社M様からの新規案件	100,000	2023/09/30
株式会社N様からの新規案件	80,000	2023/09/30
株式会社O様からの新規案件	60,000	2023/09/30
株式会社P様からの新規案件	40,000	2023/09/30
株式会社Q様からの新規案件	30,000	2023/09/30
株式会社R様からの新規案件	20,000	2023/09/30
株式会社S様からの新規案件	15,000	2023/09/30
株式会社T様からの新規案件	10,000	2023/09/30
株式会社U様からの新規案件	8,000	2023/09/30
株式会社V様からの新規案件	6,000	2023/09/30
株式会社W様からの新規案件	4,000	2023/09/30
株式会社X様からの新規案件	3,000	2023/09/30
株式会社Y様からの新規案件	2,000	2023/09/30
株式会社Z様からの新規案件	1,500	2023/09/30

フェーズ別見込み金額増減

フェーズ	金額
受注済	27,518,000

競合失注リスト・失注要因



自社紹介

会社名 株式会社マツリカ / Mazrica Inc.

所在地 〒103-0004東京都中央区東日本橋2丁目7番1号FRONTIER東日本橋 6階

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 1,405,626,010円（資本準備金等含む）

事業内容

- ・クラウドアプリケーションの開発・提供
- ・営業活動におけるコンサルティング業務
- ・その他インターネットインフラ事業の開発・運営

株主

- ・ 経営陣
- ・ DNX Ventures
- ・ 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ
- ・ アーキタイプベンチャーズ株式会社
- ・ SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- ・ ニッセイ・キャピタル株式会社
- ・ いよぎんキャピタル株式会社
- ・ ちばぎんキャピタル株式会社
- ・ マネックスベンチャーズ株式会社
- ・ 三菱UFJキャピタル株式会社
- ・ きらぼしキャピタル株式会社
- ・ フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
- ・ 株式会社tb innovations
- ・ Sony Innovation Fund
- ・ 大分ベンチャーキャピタル株式会社



おすすめ資料のご案内

営業現場に最も使われているSFA
「Mazrica（マツリカ）」について知りたい方



「Mazricaサービス紹介資料」を
ダウンロードする ▶

SFA「Mazrica（マツリカ）」の
導入事例について知りたい方



Mazrica導入事例集を
無料ダウンロードする ▶



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





Mazrica
Sales

Mazrica
Marketing

Mazrica
BI

Mazrica
AI

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/>