DealPods

チーム営業（セリング）とは？

~ デジタルセールスルームで進めるチーム営業 ~

Chapter1　チーム営業（チームセリング）とは

Chapter2　チーム営業（チームセリング）の必要性

Chapter3　チーム営業（チームセリング）のメリット

Chapter4　DSR活用とチーム営業（チームセリング）

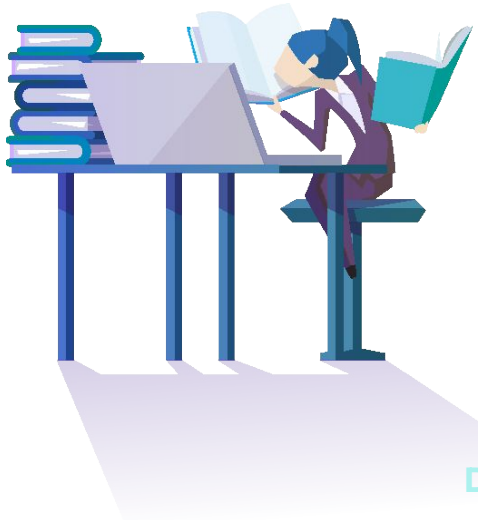
Chapter5　DealPodsの紹介

AGENDA

© Mazrica Inc.

Chapter1

チーム営業（セリング）とは



© Mazrica Inc.

チームのコラボレーションによって提供価値を最大化する手法

営業担当1人で営業活動を行わず、他部門や上司や複数の営業担当と
協力して営業活動を行い、顧客への価値提案を最大化する

これまで…
個人別の営業目標を追求し成果を競い合う

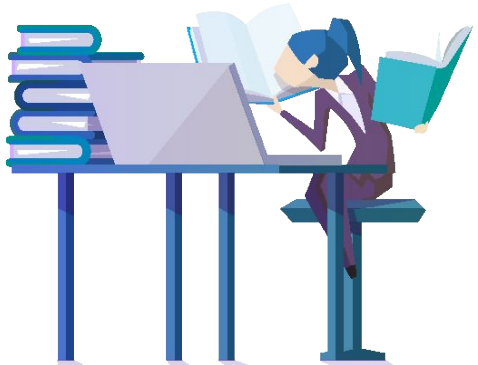
これから…
個人の力に依存せず
チームとして成果を共に創る

競争から共創の営業組織へ

© Mazrica Inc.

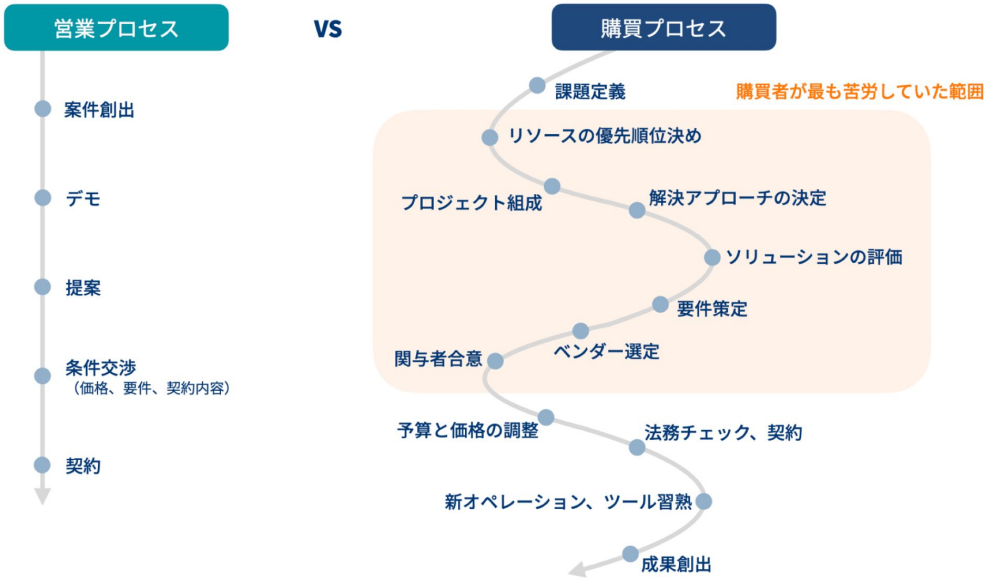
Chapter2

チーム営業（チームセリング）の必要性



© Mazrica Inc.

購買プロセスの複雑化により営業難易度が上がっている

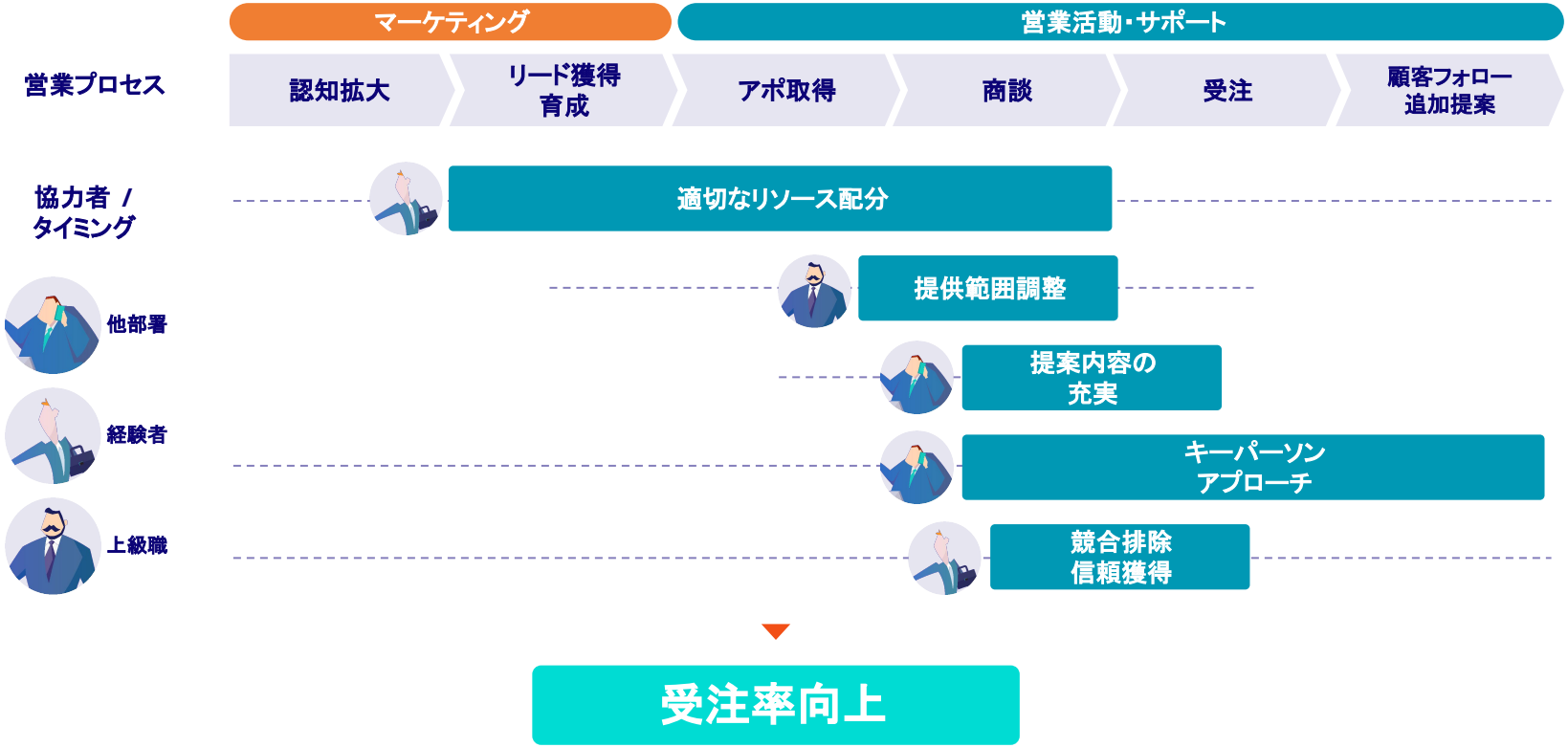


Fluint：Designing a Sale Around Buying Behavior — Two Shifts That Win Deals
https://www.fluint.io/post/designing-a-sale-around-buying-behaviors-two-shifts-that-win-deals
をもとにマツリカ作成

単独営業：属人化　業務過多　離職リスク

© Mazrica Inc.

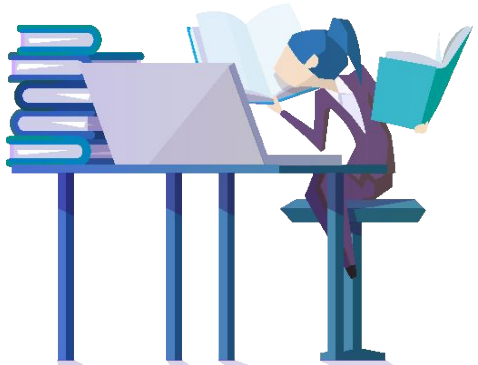
営業案件に応じた適切な人・タイミングでの連携（チーム営業）で営業力強化が実現



© Mazrica Inc.

Chapter3

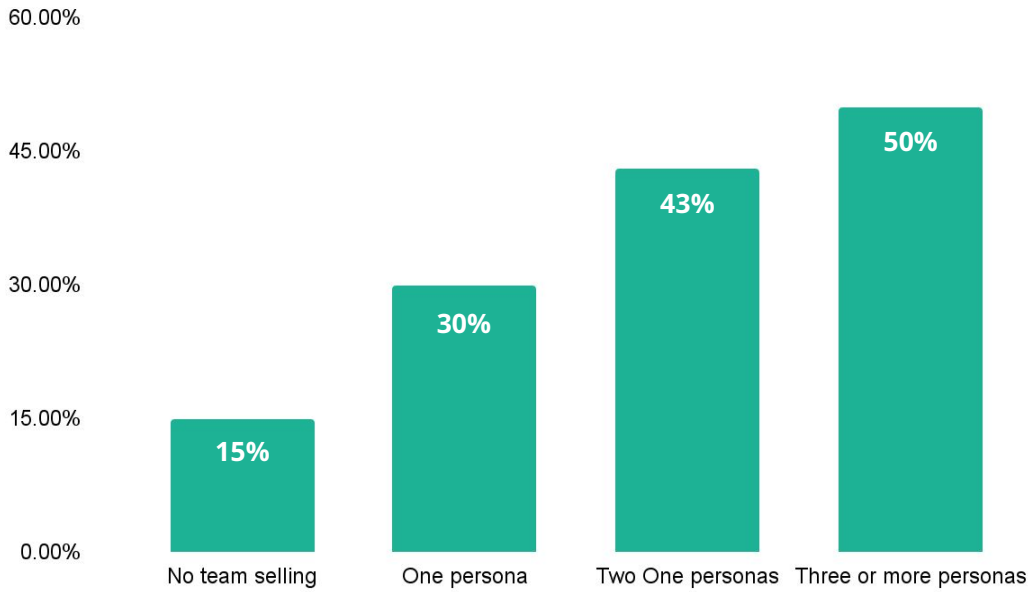
チーム営業（チームセリング）のメリット



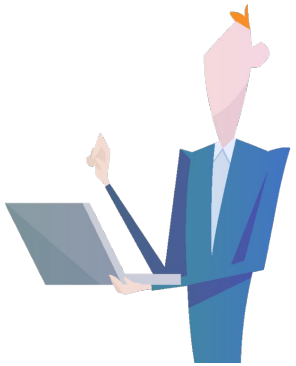
© Mazrica Inc.

チームのコラボレーションによって提供価値を最大化

チーム営業の実態：複数名の関与で受注率が2倍以上になる



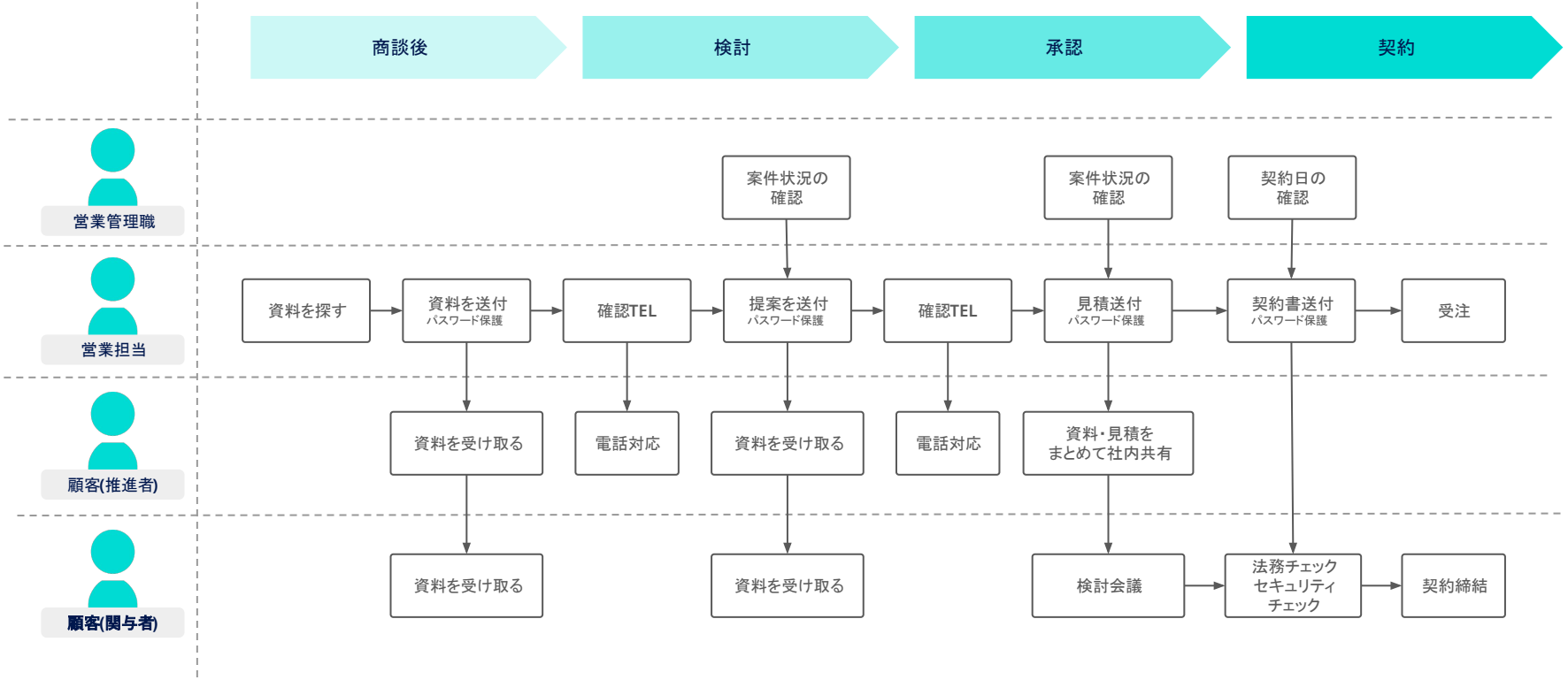
チーム営業は受注率に
大きなインパクトを与える



出典：GONG, TEAM SELLING CHEAT SHEETを参考にマツリカが作成

© Mazrica Inc.

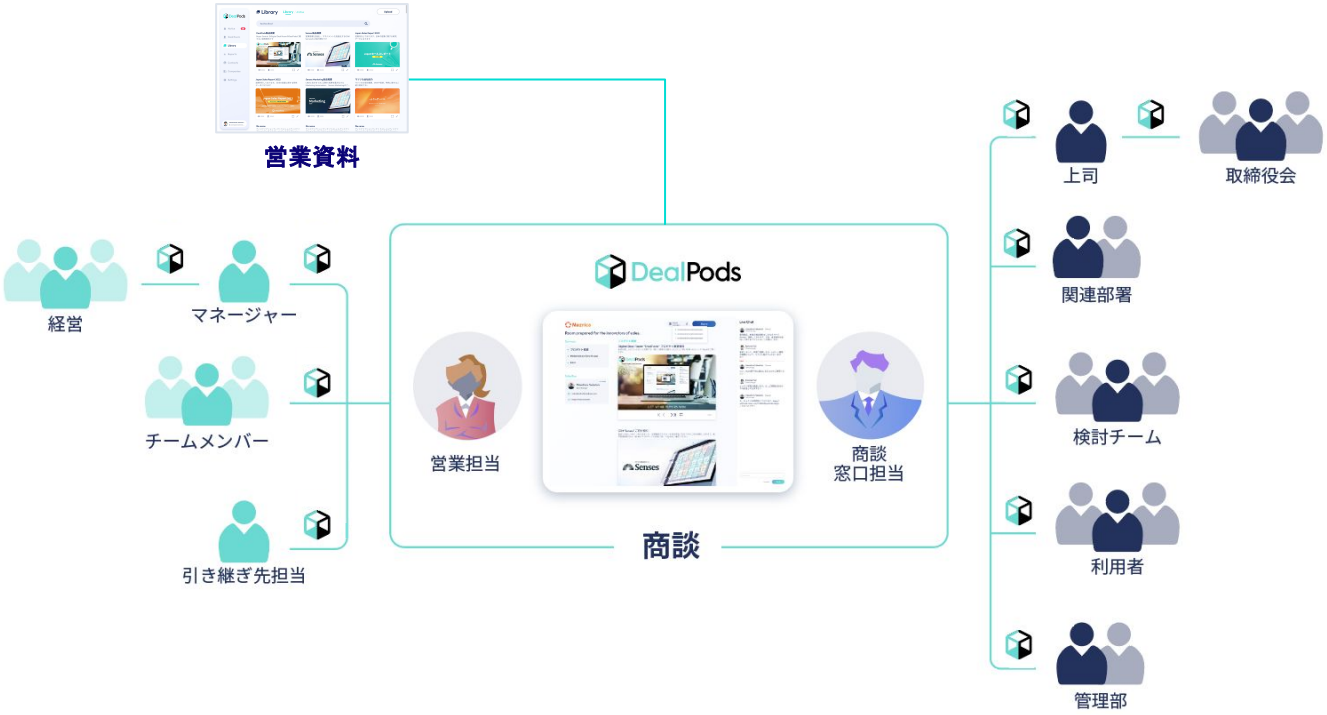
とはいうものの、営業管理職・営業担当・顧客にとって手間の多い状態…



© Mazrica Inc.

解決策はDSR（デジタルセールス）の活用

営業と顧客の専用サイトをハブに情報共有がスムーズになる



© Mazrica Inc.

Chapter4

DSRとチーム営業（チームセリング）

© Mazrica Inc.

社内と顧客と営業がコラボレーションできる「デジタルセールスルーム」が北米を中心に台頭

デジタルセールスルーム

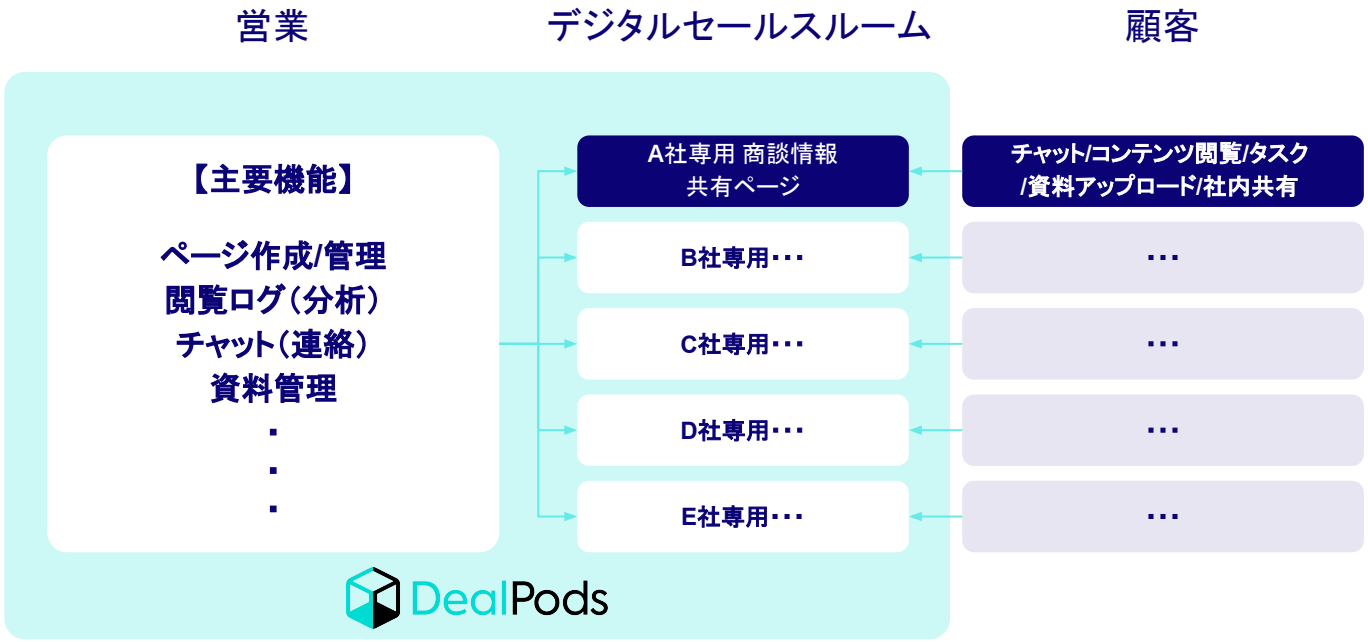
売り手
・アカウントマネージャー
・カスタマーサクセス

買い手
・プロジェクトチーム
・運用担当

© Mazrica Inc.

DSRの機能と構造

営業サイドと顧客サイドでは利用および閲覧できる機能に差異があり、顧客サイドは閲覧が主となる
営業サイドは各顧客にパーソナライズされた専用ページを共有し、購買体験を高めながら顧客Web行動ログを収集・分析



© Mazrica Inc.

DSRの活用イメージ（顧客専用サイト例）

© Mazrica Inc.

情報が一元集約されて社内共有・検討がしやすくなる

DSR活用のメリット（顧客）

1. 1ページに情報が整理されて営業から共有される
2. 社内展開はリンクを社内に共有するだけ
3. 途中から検討に関わる人もこれまでの経緯がページにまとまっているので、何度も説明をする必要がなくなる
4. 閲覧データにより社内の反対者を事前に見つけることができる

© Mazrica Inc.

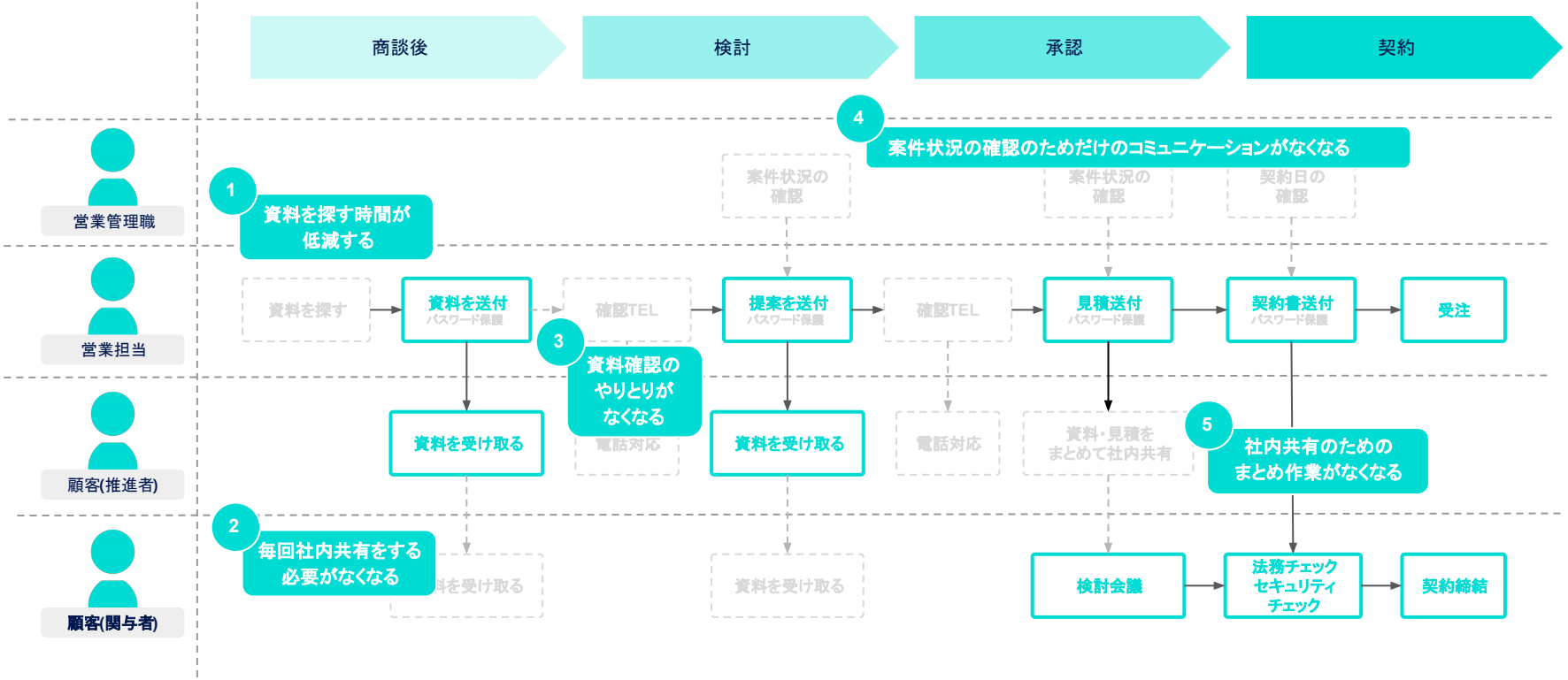
情報がまとまることで社内外で情報共有がしやすくなる

DSR活用のメリット（営業）

1. チーム内の案件状況がより詳細に可視化される
2. 複数人で案件を進める際の情報のハブになる
3. 他チームに引き継ぐ際の情報連携工数が軽減される
4. 売れるセールスの行動が可視化され、型化が進む

© Mazrica Inc.

DSR活用で営業管理職・営業担当・顧客にとって無駄な手間がなくなる



© Mazrica Inc.

受注後の役務提供までのシームレスな連携

営業と役務提供のプロジェクト管理をDSRツール『**DealPods**』に統一し、情報共有をシームレスに

営業と役務提供を行うメンバーが同じ情報を共有

POINT① 営業と役務提供を行うメンバーを同じページに招待

共通のページ内に営業段階から役務提供を行うメンバーを招待し、情報連携をスムーズに。

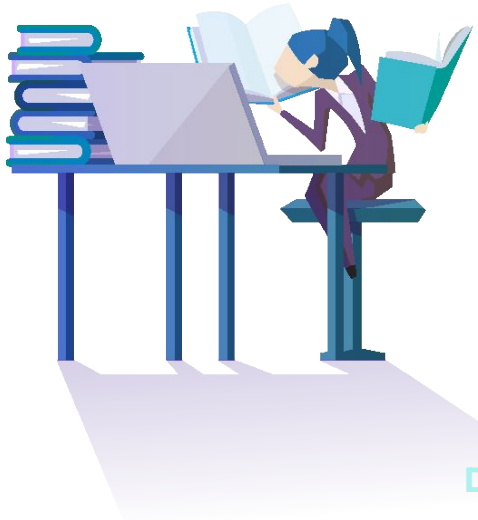
POINT② 営業段階～役務提供までのプロジェクト管理を1つの画面で

営業時のネクストアクションや、役務提供開始後のプロジェクト管理を全て同一のページに記載し、社内外の情報連携をスムーズにし、顧客体験を向上させる。

© Mazrica Inc.

Chapter5

DealPods（ディールポッズ）の紹介



© Mazrica Inc.

DealPodsとは？

営業と顧客のための「商談情報共有ツール」

© Mazrica Inc.

DealPodsで行うこと

営業資料、提案資料、見積書、議事録、ネクストアクションなど全てをこの1ページに。

各種資料

PDF

議事録

ネクストアクション

見積書

比較表

xlsx

質疑応答

© Mazrica Inc.

DealPodsは何を解決するのか

営業

メール・資料・議事録・タスクの情報
が散在し商談管理が煩雑

顧客の状況が掴めない
（興味・懸念点・検討進捗・関与者）

部下・同僚の状況が掴めない
（不完全なCRMデータ・報告・共有）

買い手

不要なタイミング・内容で
営業からアプローチされたくない

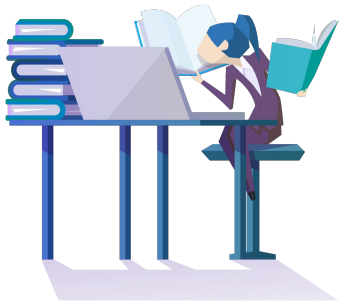
提案各社とのメール
やりとり・管理が面倒

商談情報の管理・
まとめ作業・社内共有が難しい

© Mazrica Inc.

DealPodsのメリット

SFAへの入力自動化



顧客とのやり取りをすべて記録
社内報告のために入力する
二度手間を削減可能

自社内・顧客社内での商談情報共有

営業・営業組織も購買者チームも、
あらゆる関与者が同じ情報を取得可能

顧客エンゲージメントup

パーソナライズされた情報提供、購
買活動支援により、
営業活動そのものが差別化

© Mazrica Inc.

営業活動のAs is-To be

	初回商談前後	追客・提案	案件レビュー	稟議・決裁
Before	準備工数・CRM入力工数 資料準備 CRM記入・報告 ＋ 営業活動	検討状況が分からない 営業担当 → 顧客	提案状況が分からない マネージャー → 営業担当	不意な失注・時期ズレ
After	準備・CRM入力を自動化	顧客の検討状況を可視化	社内の案件状況を可視化	リスクを早期に察知

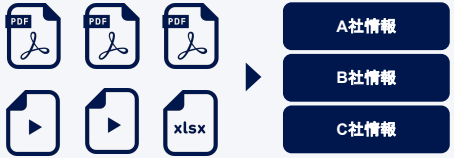
© Mazrica Inc.

顧客の検討のAs is-To be

検討開始・情報収集 → 社内説明・提案 → 検証・比較検討 → 稟議・決裁

Before

情報の集約・加工・整理が手間



情報の共有・目線合わせが難しい

合意形成が難しい

After

情報整理・一元化

リンク1つで共有

欲しい情報は1箇所に

今での経緯もまとまる

© Mazrica Inc.

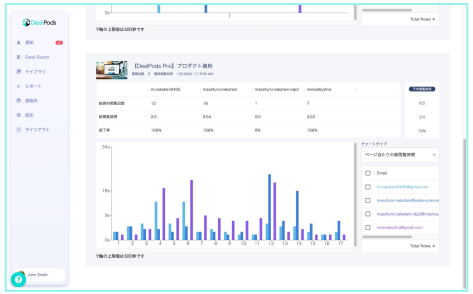
画面イメージ

資料

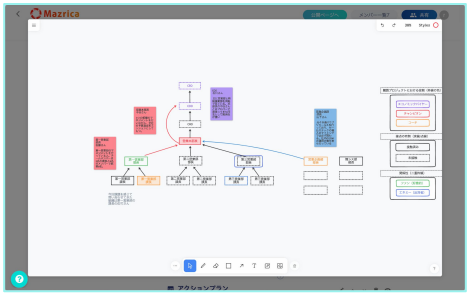
議事録

タスク管理

購買者行動データ



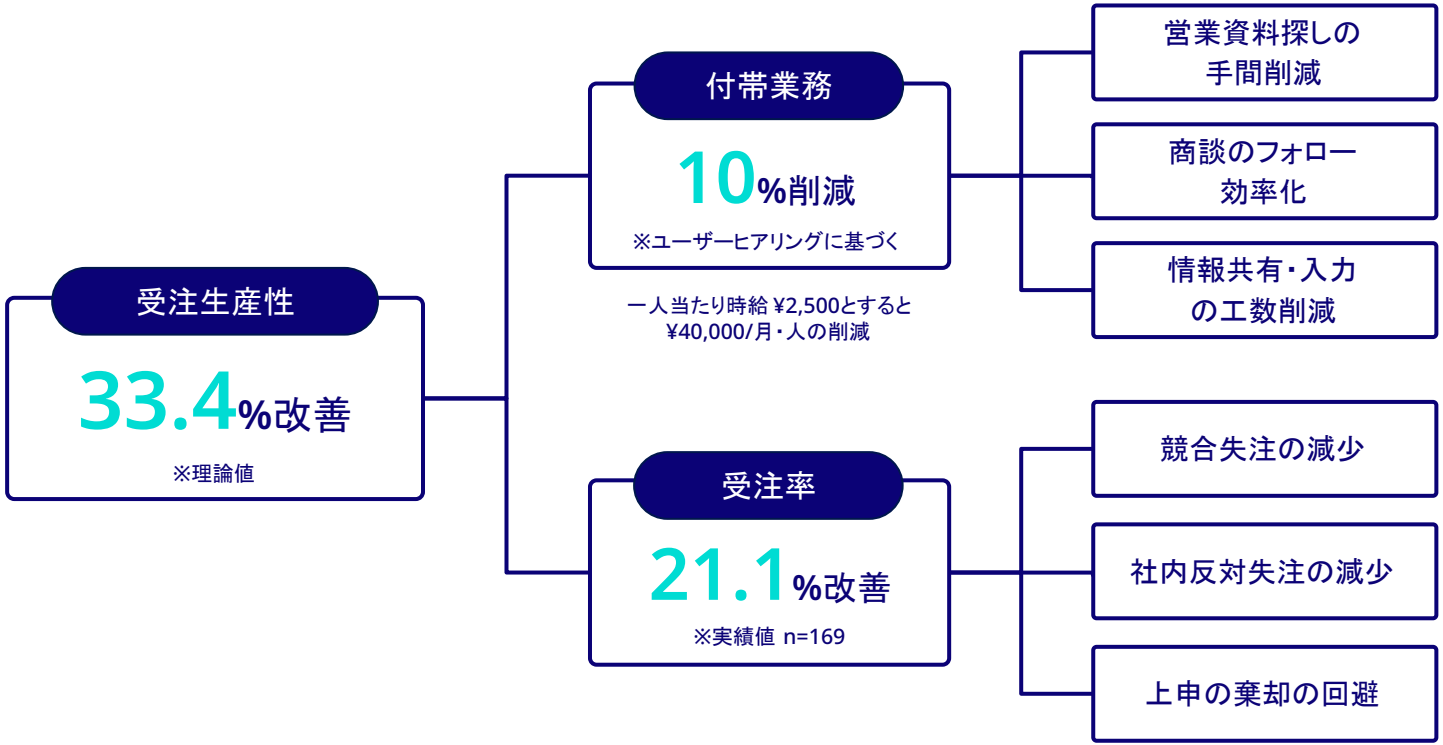
アカウントプラン



チャット

© Mazrica Inc.

DealPods活用による効果（営業）



© Mazrica Inc.

DealPods活用による効果（顧客）

累計 3,000件 の購買体験での利用実績（上場企業も多数利用）

購買者の 92% が従来よりも購買体験がよくなったと回答

購買者側のセキュリティ受け入れ率 99% 以上

© Mazrica Inc.

ユーザーの声

営業が効率化する→バイヤーの購買体験が向上する→営業成果が上がる、の今までにないセールスを実現

株式会社エムエム総研
米田 光雄
取締役兼デジタルセールス
グループマネージャー

パーソナライズされたポータルサイトを一瞬で作ることができ、個別最適化された情報提供環境を創出することができました。必要な情報にアクセスするための顧客にとっての障壁が大きく下がり、メールボックスからメールやファイルを探す工数も不要となり、双方のコミュニケーションスピードも飛躍的に向上しました。DealPodsが無い状態でのセールスはもはや考えられないというくらい大きな効果をもたらしてくれています。

株式会社Mer
服部 真
BizDev マネージャー

DealPodsを利用することにより、お客様とより近い距離でコミュニケーションを取ることが出来ており重宝しています。また、案件ごとにDeal Roomを複製することが出来るので、タスク漏れや「あの話どうなったっけ？」という問題が解消されています。
お客様からも「メールだと堅苦しくなりがちだが、チャットで気軽に営業担当者へ連絡できるのは案件を進める上でとても有り難いです」とのお声もいただいており、嬉しいです。日本のバイヤーイネーブルメントが、ここから加速することを願っています。

株式会社RightTouch
佐藤 丈広
事業開発

DealPodsを使うことで、商談資料や毎回の議事録がお客様側でも簡単に社内共有されるようになり、フェーズが進むに連れて新しく商談に加わった方々にも弊社プロダクトの価値提案が伝わりやすくなりました。DealPodsチャットでの商談外の時間でのやりとりも増えたこともあり、肌感覚で3割ほど商談の進捗速度が
速くなっています。

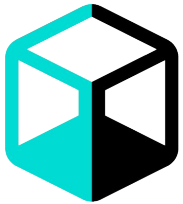
Quicker株式会社
渡邊 将太
代表取締役CEO

お客様との定期的なコミュニケーション（メッセージ、資料共有等）が一つのプロダクトで完結することにより、お客様のエンゲージメントを落とさずに営業活動ができるようになりました。バイヤーイネーブルメントは営業のスタンダードになるので、DealPodsの今後の機能に期待しています！

株式会社バベル
砂合 拓哉
アカウントエグゼクティブ

DealPodsは、我々の営業プロセスになくてはならない存在です。お客さんとのコミュニケーションが気楽に取れ案件の進行がスムーズに行えます。また、レポート機能からコンテンツの閲覧状況が把握できるので、お客さんが都合の良いタイミングに合わせてコミュニケーションできるようになり、接触率が上がりました。

© Mazrica Inc.



DealPods

The Customer Collaboration Platform

© Mazrica Inc.