



Sales Platform

社内配布用チェックリスト・マニュアル・テンプレート付！

業界初！

オンラインセールス™で、
利益成長率**200%**以上を
達成したノウハウを全公開！

経営者様
必見！

● 資料概要	P.3
● オンラインセールス™にまつわる5つの疑問をQ&Aで解決！	P.4-9
Question 1 オンラインセールス™で成果を出すために 営業担当者に徹底させるべきルールは？	P.4-5
Question 2 オンラインセールス™は、分業して取り組んだほうが 成果につながりやすい？	P.6
Question 3 オンラインセールス™の行動量は どうやって管理すれば良いの？	P.7
Question 4 オンラインセールス™で成果を出せる人/出せない人は どうすれば見極められる？	P.8
Question 5 オンラインセールス™を行うにあたっては、 どんなツールを導入すれば良い？	P.9
● 【社内配布用】オンラインセールス™事前準備チェックリスト	P.10
● 【社内配布用】オンラインセールス™マニュアル	P.11
● 【社内配布用】提案資料自己紹介ページテンプレート（記入例）	P.12
● 【社内配布用】提案資料自己紹介ページテンプレート	P.13

世界的なコロナウイルスの感染拡大によって、在宅勤務を余儀なくされている企業が少なくありません。こうしたなかで、営業活動についても**従来の訪問営業からオンラインセールス™**（※1）へとシフトしなければならない状況となっています。

そして、いち早くオンラインセールス™に取り組んでいる株式会社アイドマ・ホールディングス（以下 弊社）は、従来の訪問営業と比較して顕著な利益成長を実現しています。

そして、本資料をお読みいただいている経営者の皆様も今まさにオンラインセールス™での成果創出を模索されているのではないのでしょうか？

そこで本資料では、**オンラインセールス™に関して多くの経営者が抱えている疑問とその解決策**を弊社のトップコンサルタントである清水 拓未がQ&A形式で解説していきます。

※1：「オンラインセールス™」は株式会社アイドマ・ホールディングスの登録商標です（登録日：2018年7月27日）



清水 拓未（しみず たくみ）

株式会社アイドマ・ホールディングス 経営支援事業部 事業部長

「スタートアップベンチャーで早期に成長したい」という思いから2011年にインターンを経て2012年卒の新卒一期生としてアイドマ・ホールディングスに入社。

営業責任者、人事部立ち上げ責任者などを経験後、現在は年間300人の経営者にお会いして主に中小企業の営業課題解決に取り組んでいる。

PROFILE

<https://listen-web.com/blog/story/takumi-shimizu>

Question 1



オンラインセールス™で成果を出すために 営業担当者に徹底させるべきルールは？

Answer

オンラインセールス™は、様々な面で訪問営業とは異なります。そこで弊社では、いくつかのルールを営業担当者に周知徹底させることでオンラインセールス™でも突出した成果を創出しています。

1 事前準備を徹底すること

実際にお客様先に訪問するわけではないからといって、準備の手を抜くことは許されません。

髪型を整える、ヒゲを剃る、ネクタイを締めるといった身だしなみはもちろん、逆光にならないようにする、こちらの姿が画面から見切れないようにする、パソコンのバッテリーやネットワーク環境を十分にチェックする、といった細心の注意を払うことを徹底しています。

2 業務に集中すること

周囲の目がなく、リラックスできる場でもある自宅で営業活動をするとなると、どうしても気が緩んでしまいがちです。そのため業務に集中できる仕組みづくりが欠かせません。

たとえば弊社では、架電担当者に1時間あたりの架電目標数を設定させたり、商談前に5分間、ロールプレイングを行ったりしてすべての営業担当者が集中して業務にあたるようにしています。

3 事前の情報収集を徹底すること



「うちのことを軽く見ているから訪問してくれない」と捉えているお客様も少なくありません。オンラインセールス™では、商談の最初にお客様側のこのような固定概念を取り払うことが重要になります。たとえば弊社では、徹底した事前の情報収集でお客様企業に関する旬な“ネタ”を仕入れて、それをアイスブレイクの段階でお話することでお客様側の固定概念を取り払って心理的な距離を近づけるようにしています。

4 アプローチフォルダを作成すること



電話越し、画面越しの営業では、ちょっと間が空くだけでもお客様の関心が途切れてしまいます。パソコン上にあるはずファイルを見つけるのに手間取ってしまうといったことは許されません。そのため弊社の営業担当者は、事前にデスクトップ上に「アプローチフォルダ」を作成して、その中に汎用的な営業資料や個別提案資料、コスト計算表、契約書類といった必要なファイルをすべてまとめています。

5 3分前には待機しておくこと



訪問営業と同様に、オンラインセールス™も時間厳守は基本中の基本です。商談時に、お客様の方が先にオンラインの会議スペースにアクセスしてお待ちしているといった状況は避ける必要があります。そのため弊社では、遅くとも商談開始時刻の3分前には営業担当者が会議スペースにアクセスしておくことを徹底しています。

Question 2



オンラインセールス™は、分業して取り組んだほうが成果につながりやすい？

Answer

電話越し、画面越しで行うオンラインセールス™は、訪問営業のように身振り手振りを交えたり営業担当者の個性を活かしたりすることが難しいです。しかし、このような一定の制限が加わったなかでも成約を勝ち取らなければなりません。そのため、一定の経験が必要となることから、特にクロージングを担うことができる営業担当者は限られます。

一方で、アポイントメント獲得についてはクロージングほどの経験は要求されないので、それを担うことができる営業担当者の数も多くなります。

以上を踏まえると、「**経験豊富な者はクロージングに特化して活動する**」「**経験が浅い者はアポイントメント獲得に特化して活動する**」といった形で分業して取り組んだ方が**成果につながりやすい**と言えます。

Question 3



オンラインセールス™の行動量は どうやって管理すれば良いの？

Answer

オンラインセールス™/訪問営業を問わず、営業活動のゴールは成約を獲得することです。そのため弊社では、**架電数だけではなく、様々な指標でオンラインセールス™の数値を管理**しています。

また、単純に行動量や数値を管理するだけではなく、「想定架電数は担保出来ているけれども、アポイント面とが獲得できていない場合には、音声データから原因を究明する」「営業リストごとの想定アポイントメント取得率と実績が乖離しており、かつ架電数が想定架電数よりも多い場合には、本人のスキルの不足が懸念されるのでヒアリングまたはトレーニングを実施する」といった問題に対してのチェックポイントも仕組になっています。

弊社における 管理指標（一部）

- 想定架電数（勤務時間×1時間あたりの平均架電数）
- アポイントメント取得数
- アポイントメント取得率
- 営業リストごとの想定アポイントメント取得率

Question 4



オンラインセールス™で成果を出せる人/出せない人は どうすれば見極められる？

Answer

在宅勤務に向いているのは、次の3つの要素を兼ね備えている人です。

オンラインセールス™に抵抗がない



「直接会わないと契約なんてしてもらえないよ」といった固定概念を持っている人はNG。オンラインセールス™という新たなスタイルの営業活動にも抵抗なく対応できる人が向いています。

お客様にしっかりヒアリングできる



一方的に話し続けている間、お客様はパソコンで全く無関係なニュースサイトを眺めているかもしれません。オンラインセールス™では、まずはヒアリングから入り、お客様自身に喋っていただきながら関心を持ってもらい続けることが重要です。

自分を売り込める



オンラインセールス™では、電話越し/画面越しの声や表情といった限られた情報しか伝わりません。そのため、訪問営業と比べてお客様の印象に残ることが難しいです。そのため、自社商材だけではなく、自分自身も売り込んで印象付けできる人が向いています。

Question 5



オンラインセールス™を行うにあたっては、 どんなツールを導入すれば良い？

Answer

オンラインセールス™にあたっては、下に挙げたツールの導入が必須となります。

リモート商談ツール



オンラインセールス™では、ビデオ/音声通話、チャット、資料/画面共有などが可能なリモート商談ツールの活用が欠かせません。

最近では、お客様側に知られることなく、別拠点にいる上長が商談に同席して適宜フォローできるモニタリング機能を搭載したリモート商談ツールも登場しています。

SFAツール



分業体制でオンラインセールス™を実践するには、メンバー間で顧客情報や商談履歴を適切に共有して営業活動が属人化してしまうことを防がなければなりません。

そのためには、情報共有の仕組みとしてSFAツールを導入する必要があります。

生産性管理ツール



前述の通り、自宅での営業活動はどうしても気が緩みがち…。したがって、個人単位で稼働時間、アポイントメント獲得数、商談数、成約数といった生産性を可視化し、速やかにボトルネックを発見して改善策を講じることが欠かせません。

そのため、生産性管理ツールの導入が必要となります。

【社内配布用】オンラインセールス™事前準備チェックリスト

商談環境



• リモート商談ツールでストレスなくビデオ/音声通話ができるインターネット環境である



• カメラ・マイクなどの動作を確認してある



• こちらの表情が明瞭に映るポジションであることを確認してある
(自然光/照明が逆光になっていない)



• 髪型、ネクタイ、ひげなどの身だしなみが整っている



資料作成 情報収集



• 自社や自社サービスについて簡潔に説明できる提案資料がある
(補足説明やよくある質問への回答も盛り込む/「口頭で説明すれば良い」というスタンスはNG)



• 提案資料の冒頭に自己紹介ページを盛り込んである
(1分以内で自己紹介ができる内容)



• お客様に事前に提案資料を送付してある

(リモート商談ツールに不具合が生じた際に電話で商談を継続するため。電話商談前提の場合には補足資料や見積書も先に送付する)



• お客様企業の情報を十分に調査してある
(事業内容、主要取引先、採用情報など)



アポ獲得

- オンライン商談の日時を決めた上で、BANT情報（※2）を伺う
(先にBANT情報を伺ってしまうと、「うちの予算や自分の役職を細かく聞いて商談する価値があるかどうかを判断している」といったマイナスの印象を与えてしまうため)
- 電話営業でオンライン商談の日時を決めた後には、その場でリモート商談ツールの接続確認を行う

トーク

- 自己紹介は1分程度で完結にまとめる
- あらかじめ「10～15分程度で簡単にご説明します」と言ったうえで、自社・自社サービスを説明する
- 強調したいポイントは抑揚をつけながら話す (ゆっくり話す、声を大きくするなど)
- 説明している箇所にマウスのカーソルを合わせたりしながら説明する

ヒアリング

- 一通り説明が終わったら、必ず「ご不明な点はありますか？」「ご質問はありますか？」と聞く
- お客様のお話に対しては、こまめにうなずいたり相槌を打ったりする
- 関係性を強化するために、直通番号やFacebookアカウントなどを伺う
(商談がリスケジュールとなった場合にそのままになってしまうことが多いため)

※2 : 「Budget (予算)」「Authority (決裁権)」「Needs (ニーズ)」「Timeframe (導入時期)」に関わる情報のこと

【社内配布用】提案資料自己紹介ページテンプレート（記入例）

会社概要

設立 2008年12月22日

代表者 三浦 陽平

資本金 8,810万円

拠点
東京本社：東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館4階
大阪支社：大阪府大阪市西区西本町1-2-17 サムティ本町グランドビル 9階
福岡支社：福岡県福岡市中央区舞鶴1-8-35 ヴォーグ舞鶴2 5階
仙台支社：宮城県仙台市青葉区国分町1丁目4 -AGOビル2F
埼玉支社：埼玉県さいたま市中央区下落合6-4-5 NK IIビル B1F
(託児所付きワークスペース)

従業員数 76名

事業 Sales Tech事業、生産性向上支援

グループ会社 株式会社meet in



事業内容

- ・オンラインコミュニケーションツールの開発、提供
 - ・OEM提供
 - ・オンラインコミュニケーションの教育研修
- URL <https://meet-in.jp/>

自社コンテンツ Sales Crowd



members



mama works（自社媒体）



BIZMAPS



Profile



清水 拓未（しみず たくみ）

経営支援事業部 事業部長

神奈川県川崎市出身 1989年6月16日生まれ

- ・小学生頃からB'zを愛し続けてきた
- ・「スタートアップベンチャーで昼夜問わず働きたい」という想いから2011年にインターンを経て2012年卒の新卒でアイドマ・ホールディングスに入社
- ・営業責任者、人事部立ち上げ責任者等を経験、現在では年間300人の経営者にお会いし中小企業の営業課題解決に努めています



株式会社アイドマ・ホールディングス
Aidma Holdings

経営支援事業部
事業部長
清水 拓未 Takumi Shimizu
☎ 080-7217-4310 ✉ shimizu@aidma-hd.jp

Web: <http://www.aidma-hd.jp>

東京本社 〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館 4F
大阪支社 〒550-0035 大阪府大阪市西区西本町1-2-17 サムティ本町グランドビル 9F
福岡支社 〒810-0073 福岡県福岡市中央区舞鶴1-8-35 ヴォーグ舞鶴2 4F

TEL:03-5985-8290 / FAX:03-5985-8291
TEL:06-7166-8555 / FAX:06-6586-6977
TEL:092-791-5561 / FAX:092-791-5816

会社概要

設 立

代 表 者

資 本 金

拠 点

従 業 員 数

事 業

グループ会社

自社コンテンツ

Profile

※プライベートな趣味趣向にも簡単に触れつつ、現職での経歴や経験、スキルなどを紹介。そのうえで、上段の「会社概要」に記載した事業内容やサービスとも関連させつつ、会社や事業に対する思いを述べましょう。自分のSNSアカウントへのリンクを掲載するのもしレシーションの強化につながります。

オンラインセールス™で利益成長率200%以上を達成した アイドマ・ホールディングスが開発「セールスプラットフォーム」

オンラインセールス™で利益成長率200%以上を達成した弊社が開発したのが、「**セールスプラットフォーム**」です。
「セールスプラットフォーム」は、営業マン1人を雇うよりも低コストで「約8名分の営業リソース」と「最新のテクノロジー」を活用でき、**営業の「仕組化」と「自動化」を実現する次世代型営業支援プラットフォーム**です。

「約8名分の営業リソース」



コンサルタント
(2名)

経験豊富なコンサルタントが、貴社にあった戦略を複数作成して、あらゆるチャネルを駆使したアプローチを実行。
各戦略の費用対効果を分析して、最適なオンラインセールス™手法を発見します。



マーケティングチーム
(5~10名)

コンサルタントのもとで、貴社の営業担当者に代わって、弊社のマーケティングチームがオンラインセールス™活動を実行致します。

オンラインセールス™で利益成長率200%以上を達成した アイドマ・ホールディングスが開発「セールスプラットフォーム」

「最新のテクノロジー」

「セールスプラットフォーム」は、オンラインセールス™で圧倒的な成果を創出するための
様々なテクノロジーを搭載しています。

リモート商談機能



ビデオ/音声通話はもちろん、チャット、
資料/画面共有、録画、複数人接
続などが可能なオンラインセールス™
で必須となるあらゆる機能を搭載。

リスト作成機能

MA機能

モニタリング機能



お客様側に知られることなく、別拠点
にいる上長が商談に同席できる機能。
オンラインセールス™に不慣れた営業
担当者をフォローできます。

アプローチ機能

ウェビナー機能

SFA機能



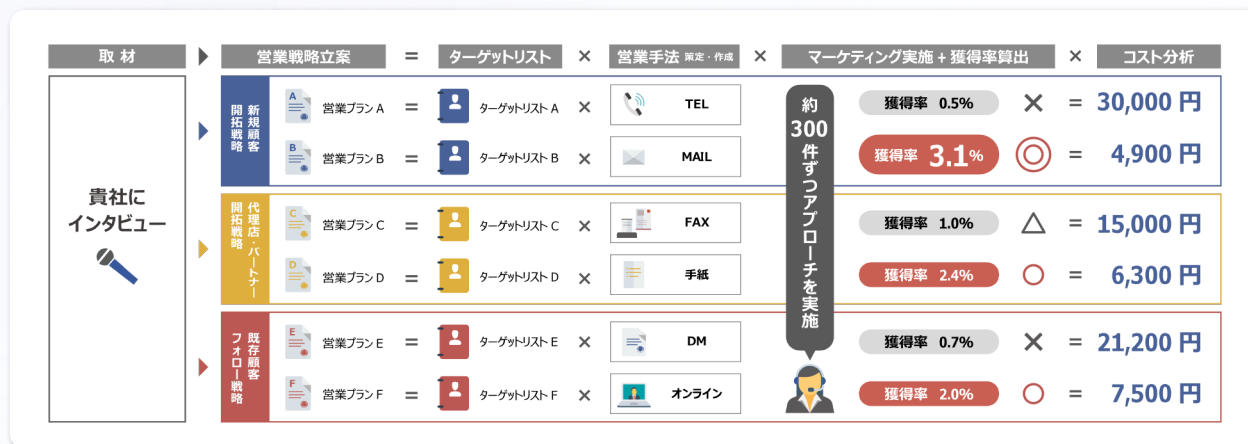
商談履歴の管理、アプローチ音声録
音、受注率の算出が可能であり、オン
ラインセールス™の状況をリアルタイム
に可視化することができます。

自動分析機能

音声解析機能

「セールスプラットフォーム」を活用したオンラインセールス™の コンサルティングサービスもご提供

「セールスプラットフォーム」を導入いただいた企業様には、オンラインセールス™で利益成長率200%以上を達成した弊社のノウハウを惜しみなくご提供しています。弊社の経験豊富なコンサルタントが、貴社に合ったオンラインセールス™戦略を複数作成して、あらゆるチャネルを駆使したアプローチを実行。そのうえで、**各戦略の費用対効果を分析してオンラインセールス™の“勝ちパターン”を発見**します。



▶ B	C	◀ G	H	I	J	K	L	M	◀ O	▶ Q	▶ S	▶ U	▶ W	
ランキング	今日の日付	生産性確認						マーケティング活動						
	20/04/25	コアタイム			最大活動時間									
	営業日	活動可能時間	生産時間	乖離	活動可能時間	生産時間	乖離	アポ取得数	電話件数	交流会数	メルマガ一斉送信回数	SNSアプロー手数	展示会滞在時	
	営業日程							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	1							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	2							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	3							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	4							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	5							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
	6							アポ	電話	展示	YF	電話	受注	
7							アポ	電話	展示	YF	電話	受注		
8							アポ	電話	展示	YF	電話	受注		
9							アポ	電話	展示	YF	電話	受注		

「セールスプラットフォーム」には 独自の生産性管理機能を搭載。

各メンバーの生産性をリアルタイムかつ精緻に可視化・分析できるからこそ、ボトルネックを早期に発見できることはもちろん、本当に成果につながるオンラインセールス™の“勝ちパターン”を発見することが可能です。

「セールスプラットフォーム」の詳細につきましては、
下記からお気軽にお問い合わせください。



Sales Platform

✉ lead@aidma-hd.jp

🌐 <https://sales-platform.jp/>

☎ 03-5985-8290