



情報/データに基づくロジカルアプローチによって、営業組織のパフォーマンスを底上げする

データドリブンセールスソリューションの簡易紹介

ネットイヤーグループ株式会社



日頃の営業活動でこんな悩みはございませんか？

営業組織が抱える悩み

業務が属人化していて、人によってバラツキがある

異動や退職でノウハウが流出し、組織に残っていない

人材育成に時間を要しているが、人が育たない

トップセールスマンの成績に依存せざるを得ない

既存顧客に振り回されていて、新規開拓が進まない

本来のありたい姿

① 営業プロセスを**標準化・均質化**できている

② ベテラン営業員や退職予定者のノウハウを**形式知化**できている

③ 若手や中途採用者の**立ち上がり**が早い

④ 組織としての**営業パフォーマンス**が向上している

⑤ 成功パターンの獲得によって**新規顧客の開拓**ができている

本来のありたい姿に変革するためのサービスが

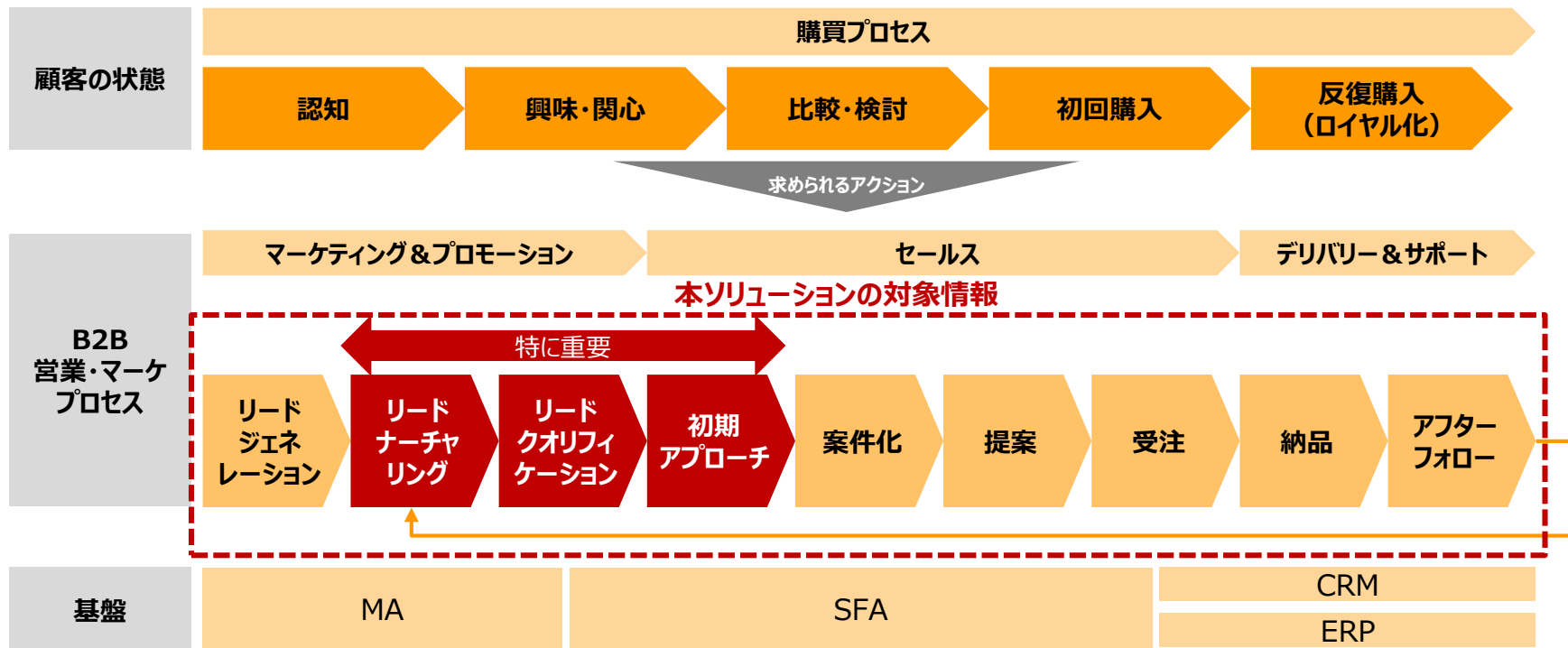
「**データドリブンセールスソリューション**」です。



本ソリューションの対象プロセス

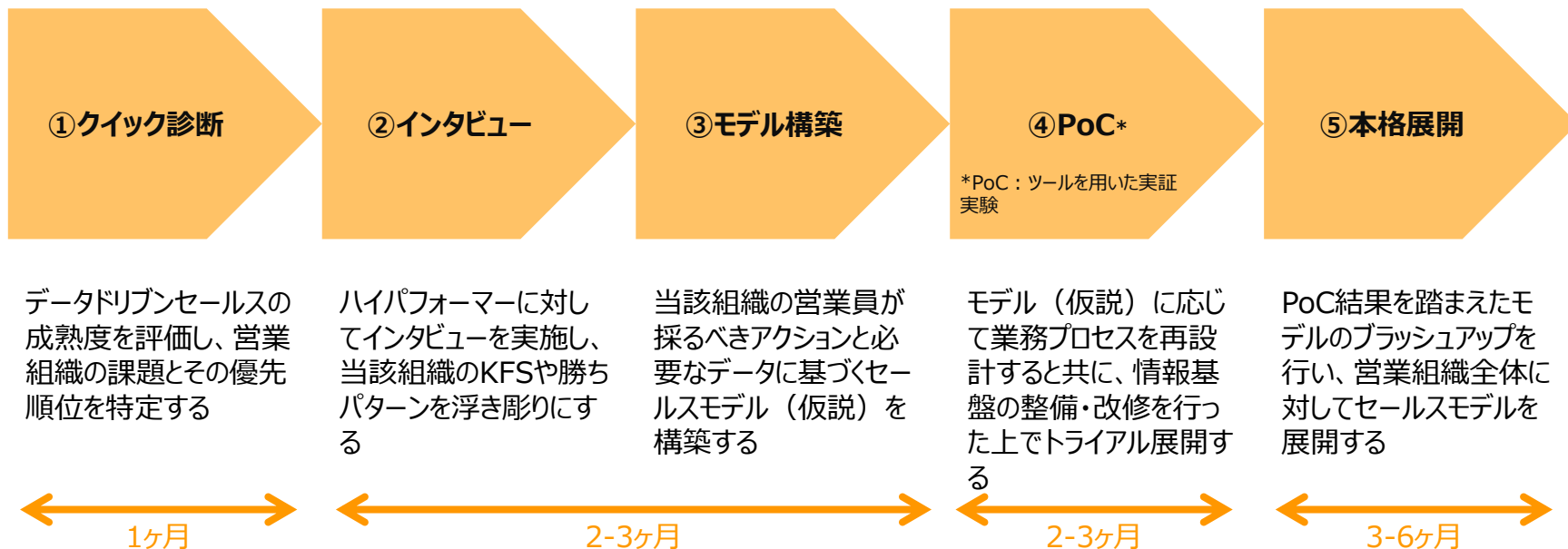
■ 本ソリューションはすべてのプロセスを対象としています。中でも「**見込客の育成から案件化まで**」が特に重要なプロセスです。ありたい姿の実現のためまず改善すべきプロセスと仮定※しております。

※対象プロセスなどは、お客様の状況やご要望により別途、提案する想定です。



本ソリューションのアプローチ

- 本ソリューションは**5つのステップ**でデータドリブンセールスを営業組織全体に展開させます。ただし、必要なステップだけを支援することも可能です。詳細ステップについては、データドリブンセールスを導入する「範囲」や「深さ」によって変わるため、**貴社の事情に合わせて個別提案**させていただきます。



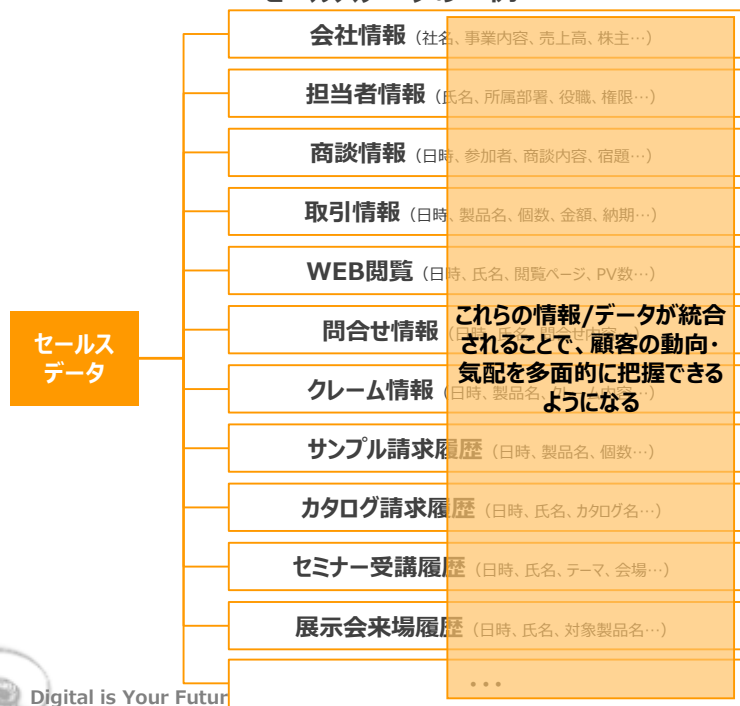
※上記の期間は標準的なケースを想定した場合のものです。実際の期間はご支援内容に依存します。

あるべき姿の実現のためにマネジメントプロセスを正しく再構築

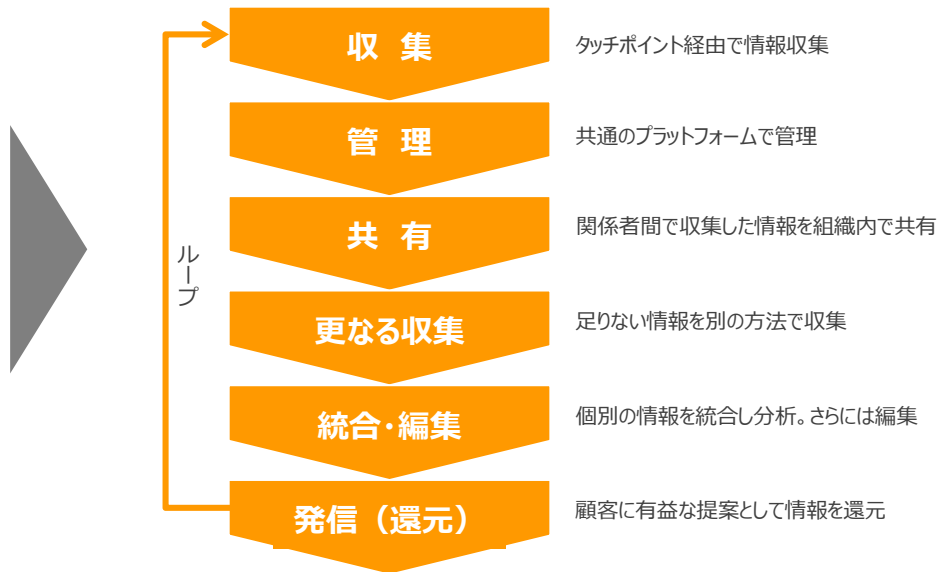
企業が持つセールスデータを組織的に活用するためには、セールスデータの「管理」や「共有」だけでなく、「更なる収集」「編集」「発信」に至るまでの**マネジメントプロセスを正しく構築**することが求められています。

データドリブンセールソリューションでは、それらのデータやプロセスを再設計・再構築を行います。

セールスデータの一例



セールスデータのマネジメントプロセス



本ソリューションが選ばれる理由

■ 弊社は各社が抱える課題を起点に、参画されるPJメンバーの方々のリテラシーやスキルを考慮し、オーダーメイドのプロフェッショナルサービスを提供しています。特に、弊社が手掛けるデータドリブンセールスソリューションが評価されている点は下記の通りです。

1

法人営業改革の実績が豊富なクニエと、セールス・マーケティング領域でのITエンジニアリングに強みを持つネットイヤーグループの、**双方が持つ知見やノウハウを提供**することができる

2

データドリブンセールス戦略の策定から業務プロセス設計、PoC、新業務の定着まで**一気通貫でお客様に伴走支援**できる

3

インタビュー調査以降もステップごとに支援範囲を柔軟に変えられるため、**スモールスタート**で始められる

4

取り扱う情報の範囲が広いので、小手先の改善ではなく、**本質的な改革**につなげられる。

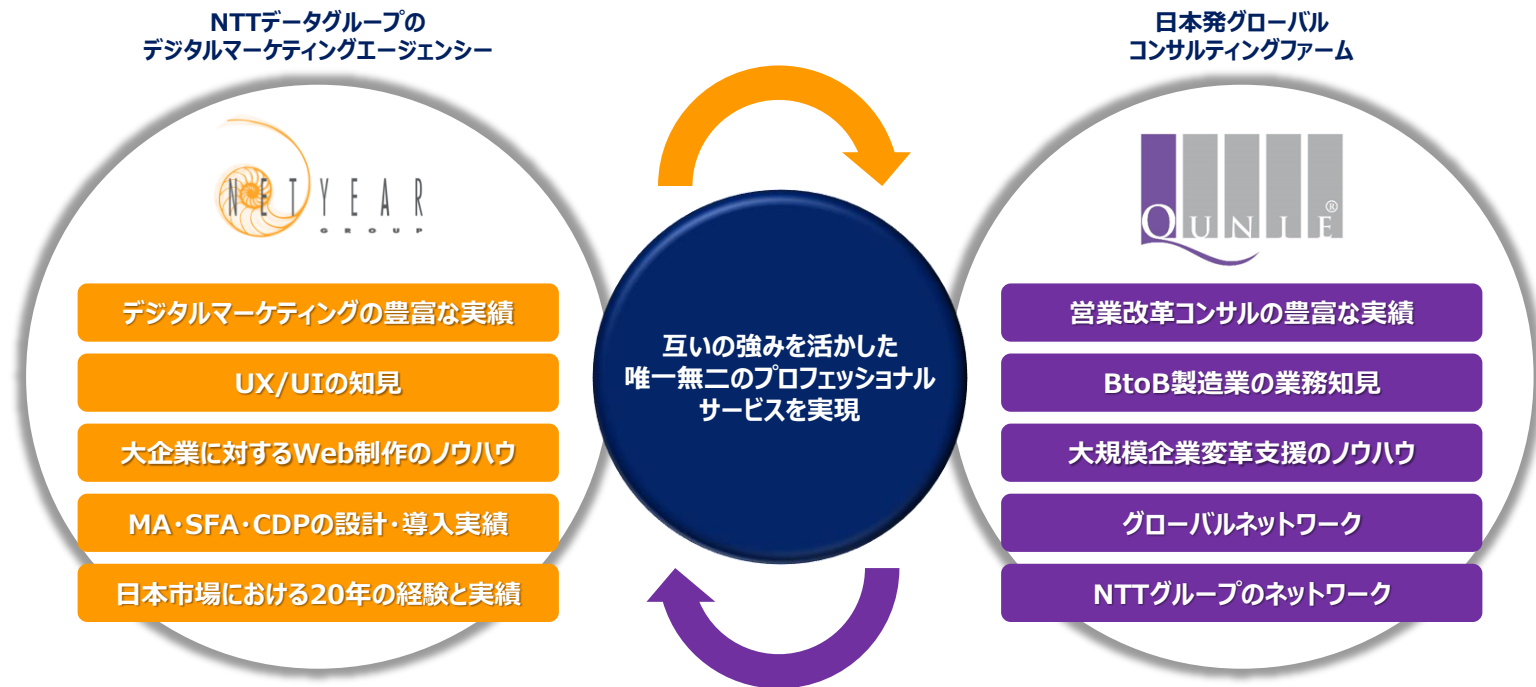
5

営業業務（特にB2B製造業）に対する深い業務知見と複数社での全社改革の実績を有している



本ソリューションの強み

- 今回ご提案するデータドリブンセールスソリューションは、クニエとネットイヤーグループの専門家による共同チームでのサポートとなります。互いの強みを活かし、唯一無二のプロフェッショナルサービスを提供することをお約束いたします。



- **会社商号** ネットイヤーグループ株式会社 (Netyear Group Corporation)
- **所在地** 〒104-0061 東京都中央区銀座2-15-2 KR Ginza II
- **設立** 1999年7月7日
- **国内拠点** 東京
- **資本金** 570百万円 (NTTデータ100%子会社)
- **従業員数** 178名
- **事業内容** コンサルティング、デジタルコンテンツの企画・制作、マーケティングシステム開発、データ解析・効果測定コンサルティング、企業のデジタルマーケティング支援、デジタルトランスフォーメーション推進 など

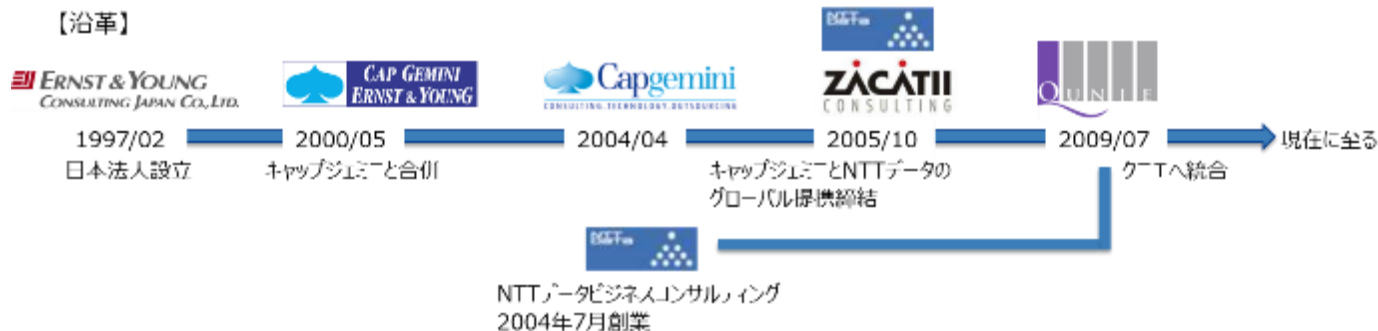


ビジネスの未来をデジタルで創る、
ビジネスの未来をユーザーと創る。

ユーザーエクスペリエンスからすべてが始まる。

QUNIE | 会社概要

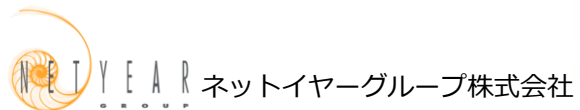
- 会社商号 株式会社クニエ (QUNIE CORPORATION)
- 所在地 〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイスイーストタワー11F
- 設立 2009年7月1日
- 国内拠点 東京、大阪、名古屋、福岡
- 海外拠点 バンコク、ジャカルタ、ハノイ、ホーチミン、サイバージャヤ、上海、常熟、煙台、武漢
- 資本金 95百万円 (NTTデータ100%子会社)
- 従業員数 1,000名
- 事業内容 経営戦略・企業変革を実現するためのコンサルティングサービスの提供



confidential

本資料は、貴社社内関係者のみによって使用されるものとし、本資料のいかなる部分についても、ネットイヤーグループ株式会社の事前の書面による承諾を得ずに、回覧・引用・複製、あるいは貴社外部に配布してはならないものとしてします。

本資料に関するご不明点・ご質問点等は下記までお問い合わせください。



チームマネジャー
西澤 文太 Bunta Nishizawa
b-nishizawa@netyear.net
Tel : 03-6369-0842