

クラウドERP『ZAC』が行う、 成果を出す！インサイドセールスのテクニック

リードからの受注率がコロナ前 6.8%からコロナ後 7.6%へ



コロナ禍によりこれまでのようなフィールドセールスができない今、あらゆる方法で集まった見込み顧客（リード）に対して、主に遠隔で営業活動を行うインサイドセールスが注目を集めています。クラウドERP『ZAC』（以下、ZAC）の開発・販売を行う株式会社オロ（本社：東京都目黒区 代表取締役社長：川田 篤）では、コロナ禍でお客様との面談のほとんどがWeb商談に移行。“デジタルだからこそできること”を追求した結果、リードからの受注率がコロナ前 6.8%からコロナ後 7.6%へ向上いたしました。

ポイントは“デジタル活用”



CS営業グループ 須藤 哲也

「“デジタルだからこそできること”を追求し、お互いの認識ズレや確認モレをなくし、Web商談の質を高めるよう取り組んでいます」（CS営業グループ 須藤 哲也）

【Web商談の質を高めるテクニック一例】：

- メインスピーカーが説明をしながら、同時にチャットでの質問を受付。
→質問が出やすい環境を作る。
- 資料の中にお客様への確認ポイントをしっかり明記。
→資料を画面共有しながらお客様と一緒に確認できるので確認モレを防げる。
- お客様に確認したことをその場で資料に書き込み画面共有。
→Web商談終わりで、決定事項をみんなで確認できるのでスピード感が上がる。

リードからの受注率がコロナ前 6.8%からコロナ後 7.6%へ



ZACブランドマネージャー 布施 輝斗

「もともと他社さんの導入を決めているお客さまからお問い合わせをいただいたことがありました。お客様が感じている不安ポイントは何となくわかったのでヒアリングの前に7割程度資料を作っておき、あとはWeb商談中に、ヒアリングしながら資料をアップデート。ヒアリング会議の最後に、「我々なら御社の悩みを解消できます」と言って、作っていた資料を見せながらその場で“即プレゼン”。そのスピード感が信頼感につながり、ネクストアクションにつなげることができました。」（ZACブランドマネージャー 布施 輝斗）

記録用動画の共有が社員の成長を促す



「Web商談では名刺交換がなくなり、自分の名前を使った鉄板ネタを披露する機会が減ってしまいました（笑）」
CS営業グループ 酒井 李穂

Web商談は、社員教育の質も高める結果になっています。

「対面での面談の際は、特定の先輩に同行させてもらうことがほとんど。でも、Web商談になったことで、記録用に録画した動画をシェアしてもらえるようになり、いろんな先輩のやり方を見ることができます。私は、0→1を作るのがすごく苦手だったのですが、0→1がすごく上手な先輩の動画見て、研究して、実際に自分でやってみると、すごくうまくいったこともありました。ナレッジがシェアされるのは、とてもありがたいです」
(CS営業グループ 酒井 李穂)

「Sales Enablement（セールス・イネーブルメント）」の導入で営業組織を強化

株式会社オロでは「営業の効率化」、「営業担当の早期立ち上げ（人材開発）」、「営業スキル/ナレッジの向上」のための「Sales Enablement（セールス・イネーブルメント）」で、今後も高い水準での成長を実現していきます。




システム業 IT業 広告業 クリエイティブ業
イベント業 士業 コンサルティング業

の業務を効率化する

クラウド ERP ZAC

導入 700社 | 19万 ライセンス | テレワーク 対応

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 齊藤・橋口

TEL : 03-5843-0836 (直通) / Mail : info@jp.oro.com

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田

TEL : 03-5843-0653 / Mail : zac@jp.oro.com