

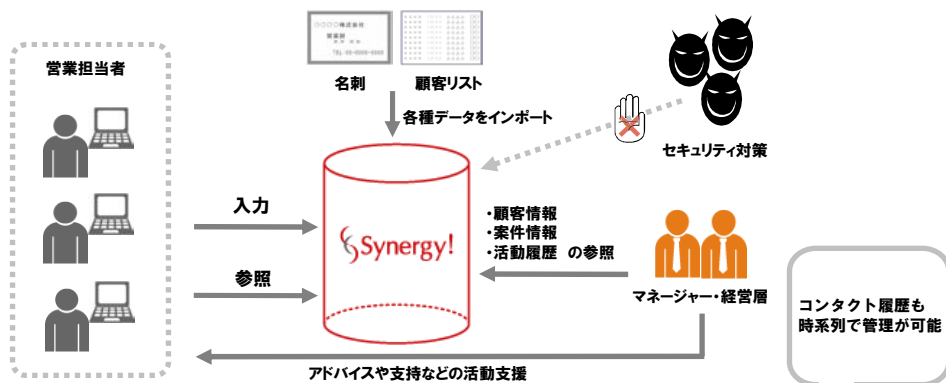


グループ内取引における 能動的な営業活動

大手企業になれば自ずと増えてくる、グループ会社内での取引。新規開拓に目を向けなくても、ある程度の引き合いは期待できるため、どうしても受動的な営業活動になりがちです。今回はシステムを導入することにより、本来の姿である「攻め」への意識改革を行った事例をご紹介します。

1 背景

人材派遣業務を行っている〇社さまには、5つの事業部が存在しますが、顧客情報が散在しており、部署の枠を超えた全社的な営業活動が殆ど機能していませんでした。
また、グループ企業の一子会社として、グループ内の企業との取引が多く、能動的な営業活動の意識が不十分であるという問題もありました。



2 目的

今後、事業拡大を図るためには、能動的な営業活動を意識付け、新規の客先開拓を行うことで、派遣スタッフの稼働率を高めることが必要不可欠であり、そのために、以下のような施策を実施しました。

- ・顧客情報の共有し、既存客先における横展開を図るとともに、グループ外企業との新規取引を狙う
- ・案件情報を共有し、コンタクト履歴を残し、担当引継ぎや担当不在時にも、他の担当が適切に対処できる体制をつくる
- ・案件プロセスの管理をすることで、商談プロセスの標準化を図り、商談を成功させるためのプロセスを共有する

上記のような、部門間の情報共有の推進に取り組みました。
また、顧客情報を取り扱うため、セキュリティ面の強化も図りました。



【コンタクト履歴イメージ】

3 運用イメージ

まず、営業担当が各自で管理している顧客リストや名刺データをSynergy!に登録一元管理することで、顧客情報を共有できるようにしました。

あわせて、顧客に対する日々の活動履歴や発生した案件の情報を登録・更新することにより、営業マネージャーや経営層がいつでも状況を把握でき、活動支援を行える体制をつくりました。

また入力された情報は、CSVデータとして出力することで、営業会議に使用する管理帳票の元データとして利用が可能になりました。

4 導入効果

上長が部下の活動状況を共有することにより、タイムリーに有益な指導を行えるようになったことで、より効果的な営業活動を効率的に行えるようになり、新規顧客登録件数・手持ち案件件数・受注確率ともに改善効果が見られました。また、営業活動の履歴情報を共有することで、担当変更があっても、抜けや・漏れの無いスムーズな、引継ぎを行うことが可能となりました。

新規顧客登録件数: 100社/年

手持ち案件件数: 20%アップ

受注確率: 15%アップ

顧客の一元管理～案件管理⇒商談履歴の管理まで

— Synergy!は簡易的なSFAとしても活用できます。コンサルティングなど導入支援もお任せください —