

WELCOME TO OUR

デジタル時代の
営業改革コンサルティング



ご挨拶



角川 淳

Atsushi Tsunokawa

**トライツコンサルティング株式会社
代表取締役**

この度は弊社のコンサルティングサービスにご興味を持っていただき、ありがとうございます。

2012年、インターネットの普及で顧客の購買に至る情報の集め方、意思決定の仕方が大きく変わり始めている中、自社の営業に問題意識を持っている事業トップ、営業トップ、営業マネージャの懐刀（ブレーン）として、それぞれの企業の最適な営業改革を加速させる支援がしたい、そんな思いを持った3人でトライツコンサルティングを設立致しました。

以来、事業規模一兆円を越える大手企業から、中堅中小企業まで、いろいろな業種、事業内容の企業の営業改革のご支援をさせていただいております。

まずは本資料で弊社のサービスを知っていただき、次は直接お話ができれば嬉しいです。

contents



このコンサルティングで 解決できる課題

本コンサルティングはどのような企業に有効なのか

プロトタイプ型 コンサルティングとは

トライツ独自の「たたき台」を軸にしたコンサルティングの進め方とポイント

顧客事例

どんな企業が本コンサルティングに取り組み、どう変わったか

成功のキーポイント

結果を出すために重要なことについて／トライツが大事にしていることとは

トライツの作成する プロトタイプの例

トライツの専門性を活かしてどのようなプロトタイプを作成しているか

期間と費用

本コンサルティングの期間と概算費用

コンサルティング ロードマップ

成功させるためのコンサルティングの4つのフェーズ

コンサルティングで 得られるもの

コンサルティングに取り組んだ企業はどのようなことを「成果」と感じたか

営業デジタル改革 設計ワークシート

あなたの営業改革を成功させるための課題を整理

このコンサルティングで解決できる課題



営業にデジタルを活用したい

営業DXが企業としての課題であるが、具体的にどうすればいいかわからない。社内で検討しても新しいアイデアが出ない。新しいシステムだけ入れても上手くいく気がしない。



マネージャがDXを推進できるようにしたい

マネージャに現場でのDXの取り組みをリードしてもらいたい。デジタルに強い次世代営業リーダーを育成したい。データを活用したマネジメントができるようになってほしい。



今の取り組みを加速させたい

既に取り組みをスタートさせているが、スピードが遅く、なかなか進まない。どこに問題があるのか知りたい。システムベンダー以外に相談相手がない。



営業DXを推進できる人材を育成したい

営業企画スタッフに営業DXを推進してもらいたい。明確なビジョンを持って取り組めるようになってほしい。



営業活動を自動化させたい

できるだけ人手を掛けずに売れるようにしたい。営業活動全体を見直し、効率を上げたい。

成功のキーポイント

トライツは営業デジタル改革を成功させるためにキーとなるのは、以下の5点であると考えます。



コンサルティングロードマップ

コンサルティングは大きく4つのフェーズから構成されます。これらは必須でなく、必要に応じて選択/組み合わせ可能です。



運用支援フェーズ

しくみ/システム/教育の運用を
継続的に支援します。
必要に応じて個別指導やチューニングを
行います。



システム構築フェーズ

SFAやMAなどこれからの営業に必要な
システムを構築します。



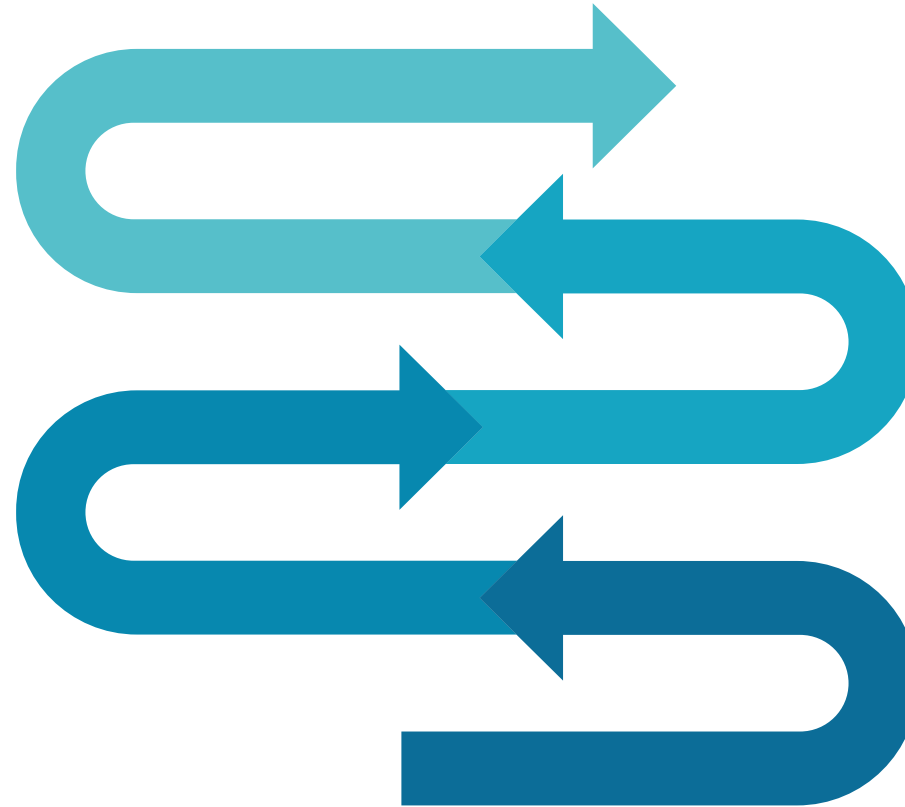
教育フェーズ

営業人材育成ロードマップを作成し、これを
元に研修設計から研修実施まで実施します。



しくみづくりフェーズ

営業戦略から営業手法、ツール、マネジメン
トなど基本となる考え方から整理し、現場で
使えるものに具体化させます。



プロトタイプ型コンサルティングとは

コンサルティングはトライツの作成する「たたき台」=プロトタイプを軸に効率的に進めます。



全体に展開する

出来上がったものからどんどん全体に展開をしていきます。また、その反応を見て必要あれば修正を加えます。

現場でやってみる

営業ツールやシステムなど「現場で使うもの」の場合、実際に使ってみて検証を行います。



見る/聞く 一緒に考える

「現場を見る」「話をじっくり聞く」を行った上で、これからどうするかをクライアントメンバーと一緒に考えます。

その内容を踏まえ、トライツで「たたき台」を作ります。

「たたき台」を元に 具体化する

トライツで作成した「たたき台」を元にアイデアを膨らませます。

自社に合った具体的なモノを見ながらなので、効率的で前向きな議論ができます。

トライツの作成するプロトタイプの例

これまで以下のようなプロトタイプを作成してきました。今後もその範囲を広げていきたいと考えています。



トライツがプロトタイプを作る理由

1. いろいろな営業の型（フォーマット）を知っている
2. マーケティングや営業のトレンドや技術を知っている
3. クライアントのビジネスを体系的に理解することが得意である
4. アウトプットするテクニックがある



営業手法／営業ツール／コンテンツ

ソリューション営業、コンサルティング営業、コラボレーション営業／興味付けチラシ、ヒアリングツール、提案書、メルマガ、Webコンテンツ、トークスクリプト、面談シナリオ、販促セミナー、PR動画など・・・



営業マネジメント手法

ターゲティング／ポジショニング手法、データドリブンなプロセスマネジメント手法、KPI設定／運用手法



営業／マーケティング支援システム、Webサイト

SFA、MAなどのシステム（Salesforce、Kintone、PowerApps、Kairos3などに実績あり）
集客サイト、ECサイトなど



データ分析手法／研修手法

SFAやMAに蓄積されたデータ分析手法、テキストマイニング手法



営業人材育成手法・研修手法／コンテンツ

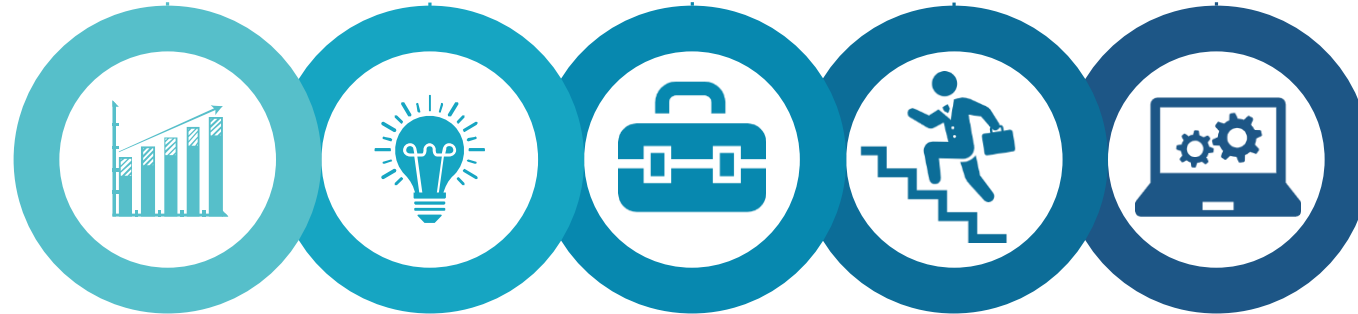
営業人材育成ロードマップ、営業マニュアル、研修コンテンツ（動画・テキスト）、研修メソッド

コンサルティングで得られるもの

本コンサルティングに取り組んだ企業が「これが成果だ」と感じておられるものをまとめました。



営業デジタル改革



継続的な成果

しくみを作ってオシマイでなく、定着化までフォローするので、継続的に目に見える成果が出るようになります。

改革の成功体験

メンバーはスピーディに「新しいこと」に取り組む成功体験を得て、改革に前向きになります。

使える道具

どこかのマネでなく、「なぜそうなのか」を理解し、各メンバーが自信を持つ「使える道具」が出来上がります。

高付加価値な 営業人材

デジタル時代にも顧客から「専門家」として評価される付加価値の高い営業人材が育成されます。

DX人材

デジタルに必要な考え方を理解し、デジタル活用を積極的に推進できる人材が育成されます。

顧客事例

営業デジタル改革は一つのパターンではありません。各企業の課題に合わせて柔軟に取り組んでいます。



代理店依存営業から ハイテク&ハイタッチな直販営業への変革

代理店に依存したビジネスモデルが縮小傾向にある中、デジタルを有効活用した直販営業へのシフトが事業としての大きな課題であった。

そこで「これからの直販営業モデル」を定義し、必要な営業ツールや教育体系を整備。毎月オンラインでの営業研修を実施し、直販営業に必要なスキル向上をはかる。また、導入が決まっていたSalesforceの設定から活用指導、活動データの分析などを行い、定着化をはかった。

営業におけるデジタルチャネル導入と展開

限られた営業リソースで、より効率的に営業活動を行うために営業のデジタル化、デジタルチャネルの導入に取り組んだ。

ECやコンテンツマーケティングを取り入れたWebサイトのリニューアル、オンライン商談の導入、デジタル展示会への出展、ウェビナーの実施、ネット広告の導入など様々な施策を企画し、実践検証を通してより効率的なデジタルチャネルを選択した。

営業DX人材育成

リアル営業とデジタル営業の双方に精通し、バランスよく実践できる営業人材を育成することを目的とした支援。マネージャ、中堅営業メンバー、営業全体とレイヤーを分けてそれぞれの状況に合わせたオリジナルの研修・ワークショップなどの人材育成施策を企画・運営。ベーシックな対面営業スキルはもちろん、SalesforceやMAの活用法、動画・アニメーションなどのデジタルコンテンツの制作など、幅広い営業スキルアップを実現した。

期間と費用

コンサルティングフィーのイメージです。正式には、ご依頼内容に応じてお見積りします。



インソーシング型支援

1,500,000円/月～

期間：6ヶ月～

トライツがプロジェクトメンバーとともに議論・検討を進め、アウトプットを作り上げていく取り組み方です。

プロジェクト運営のほぼすべてに関わり、会議のファシリテート、営業戦略や営業プロセスの検討、営業ツール・マニュアルのプロトタイピング、営業現場支援まで行います。

アウトプットの質、PDCAサイクルのスピードが最も高くなる支援のカタチです。

ワークショップ型支援

1,200,000円/月～

期間：3ヶ月～

トライツは主に考え方や枠組みを提供し、プロジェクトメンバーを中心としたワークショップ形式で支援を進めます。

トライツは、ワークショップのファシリテーションとワークショップでの検討内容に対するアドバイスを行い、議論を深める支援を行います。

アウトプットの質やスピードを確保しながら、プロジェクトメンバーの自主性とスキルアップを図ることができます。

営業顧問型支援

500,000円/月～

期間：6ヶ月～

プロジェクトメンバーが主体となって検討を進め、そのアウトプットに対して定期的にアドバイスをを行います。

アウトプットの質やスピードはプロジェクトメンバーの主体性やスキルによって変わりますが、客観的なアドバイスを得ることにより常に軌道修正しながらプロジェクトを進めることができます。

営業デジタル改革設計ワークシート

このワークシートであなたの営業デジタル改革について考えを整理してみてください。

WHY		なぜこの取り組みが必要なのか？	
顧客の購買活動の変化		ありがたい姿	業務上の課題
活用したいデジタル技術			
CONCEPT			
取り組み内容		期待する効果	スケジュール
体制			コスト
WHAT/WHO	どのような取り組みを行ってどんな成果を上げるのか？		WHEN/HOW

ご相談／ご質問などはこちらへ 03-5733-4035 info@trights.co.jp <https://trights.co.jp/contactus/>

お気軽にご相談ください

トライツコンサルティングでは営業、マーケティングに関するさまざまなコンサルティングを行っています。
まずは貴方のやりたいことやお悩みをお聞かせください。

また、下記のコンサルに関するご紹介資料もありますので、ご興味ありましたらご連絡ください。

WELCOME TO OUR

営業人材育成コンサルティング

WELCOME TO OUR

営業プロセス改革コンサルティング

WELCOME TO OUR

営業データ活用コンサルティング

トライツコンサルティング株式会社
Trights Consulting Inc.

〒105-0001
東京都港区虎ノ門3-8-25 近鉄虎ノ門ビル9F

Tel 03-5733-4035
Mail info@trights.co.jp
Web www.trights.co.jp