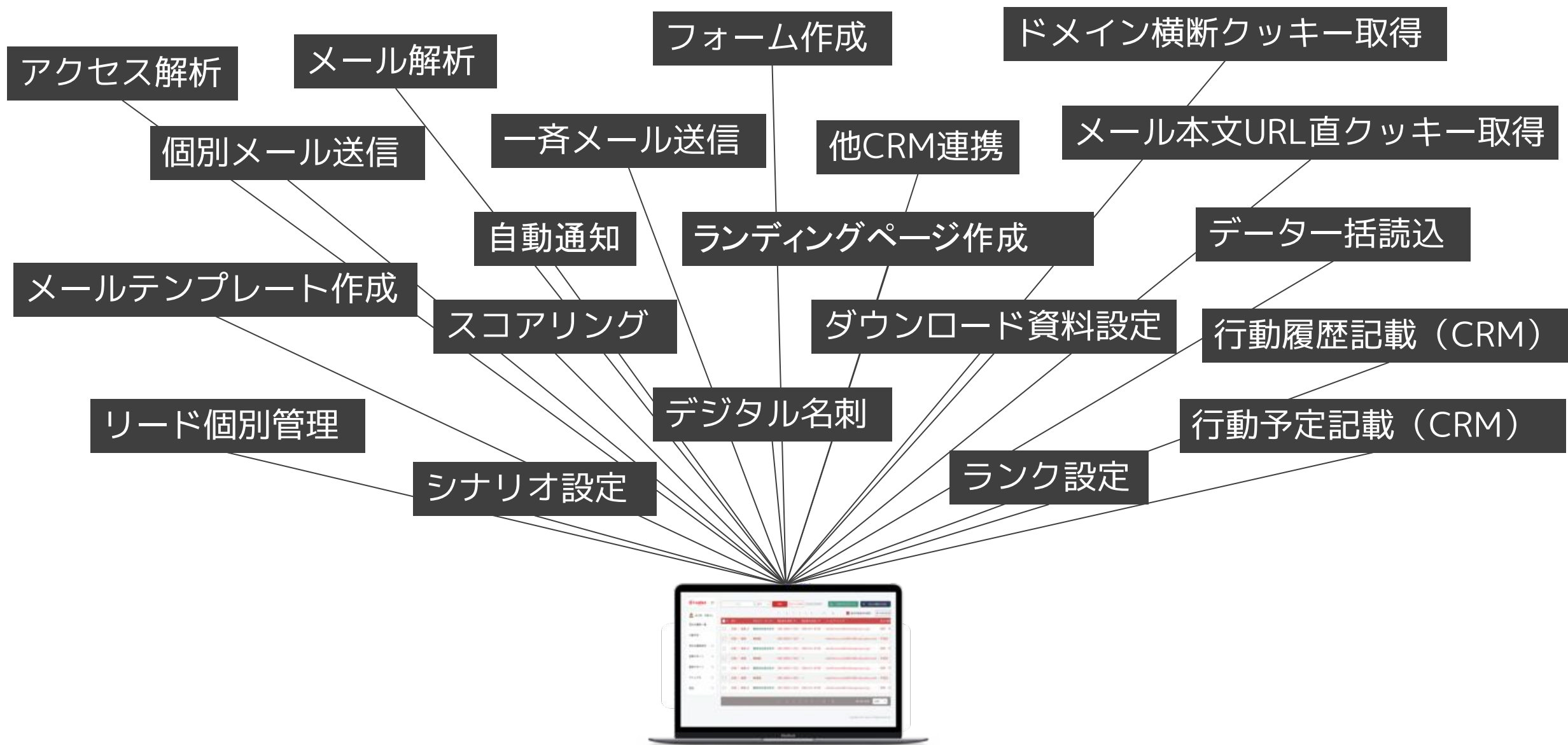


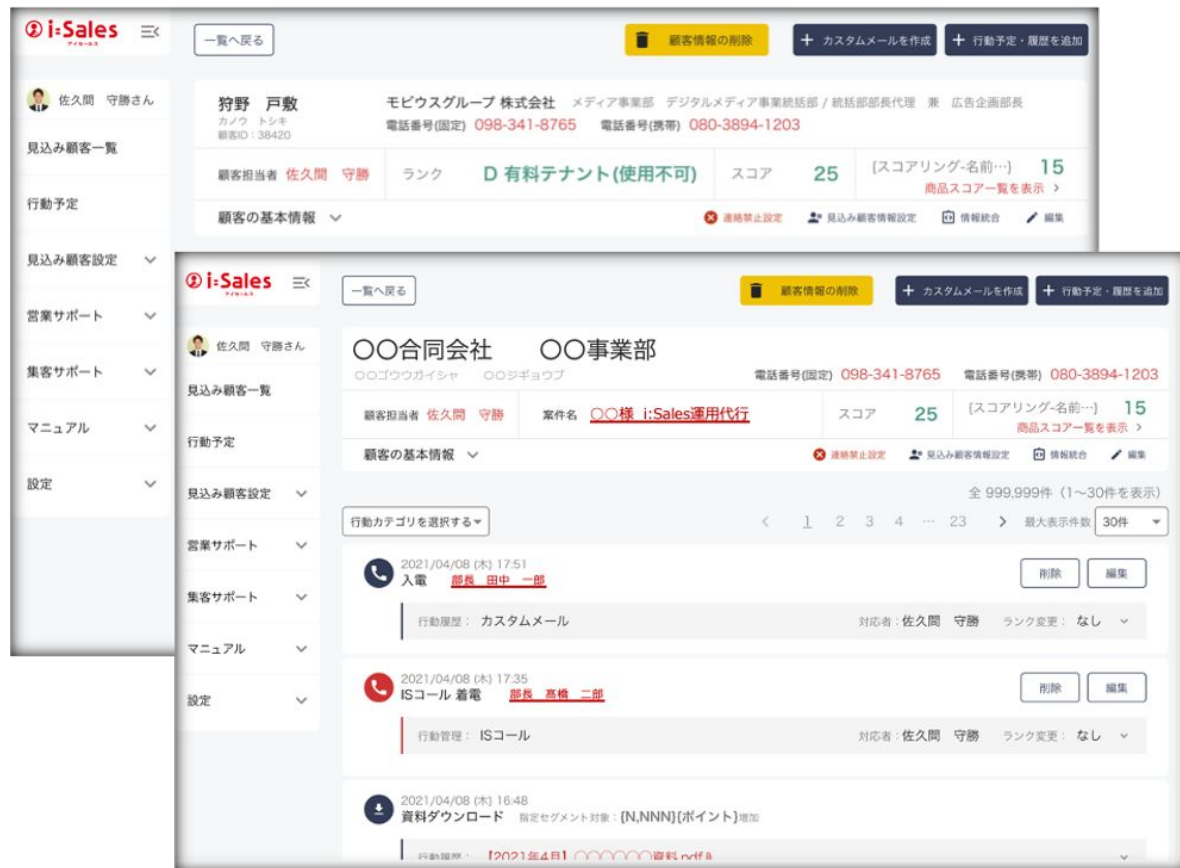
デジタル営業支援ツール

# アイセールス機能紹介



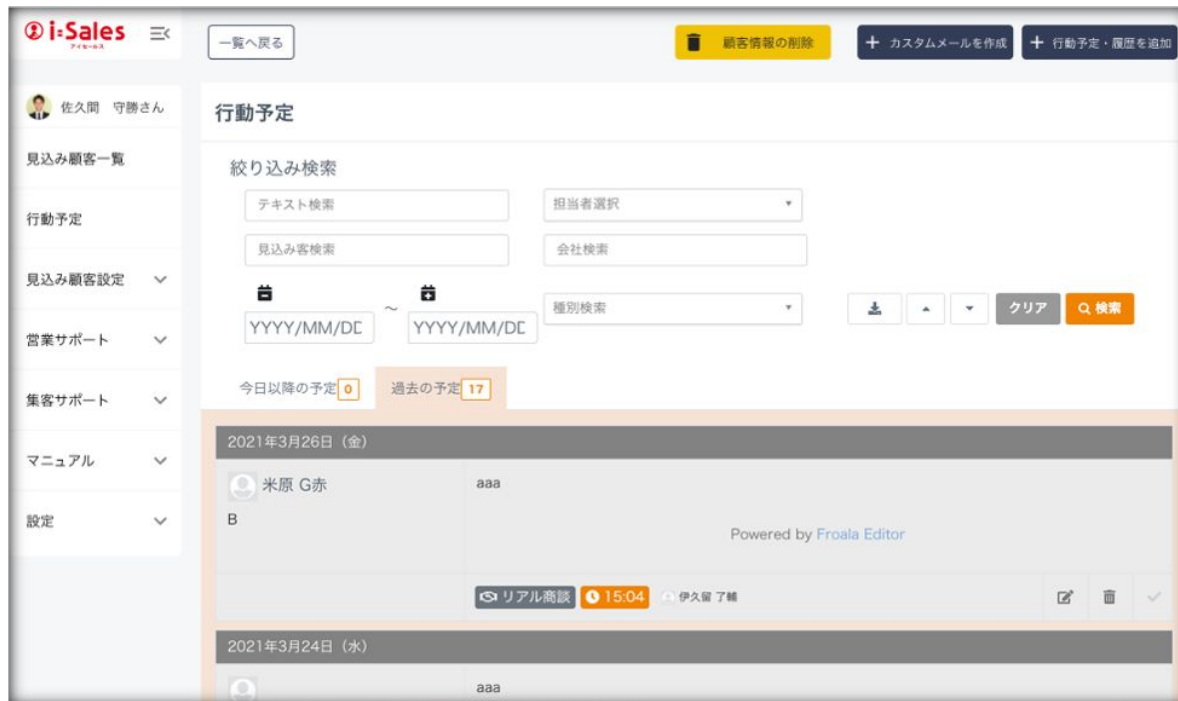


## アプローチに必要な情報を全て可視化



- ・ 自社サイト上での見込み客の行動を可視化  
→見込み客が行った行動や興味がある内容に応じて、適切なアプローチが可能になります
- ・ 送付した資料、ページを見ているのかを可視化  
→資料を見ているか確認可能、かつ見た瞬間にアラートを飛ばせるので興味度合いが高いタイミングでのアプローチができます
- ・ 見込み客と企業が連携/一括管理  
→見込み客と企業が連携されていることでその会社に対するアプローチ情報の可視化がされているため、連携不足による二重提案を未然に防止できます
- ・ 見込み客ごとに、商談内容、電話内容、次回アクションを記録可能  
→見込み客へのアプローチ内容をシステム上で管理できるため、属人的ではなく、再現性ある営業活動が可能になります

## 見込み客に対する営業パーソンのアクションを可視化



### ・行動の数値管理

→ 日常の営業活動を数値管理できる他に、そのデータを用いてファネル分析や営業活動の改善が可能に

→ 目標を設定することで売り上げに対する進捗や行動目標に対する進捗の確認が可能に

### ・行動予定の可視化

→ 今日、過去、未来誰にアプローチをするのか、またアプローチする予定だったけどしていない人の抽出が可能に

## リアルタイムで自社に興味がある見込み客の可視化



The screenshot shows the iSales CRM interface. At the top, there are search filters for customer name, email address, company name, and phone number, along with search and clear buttons. Below the filters, there are options for CSV download and selecting a manager. The main part of the interface is a table with the following columns: 操作 (Action), 見込み顧客氏名 (Lead Name), 企業名 (Company Name), 顧客の行動履歴 (Customer Action History), and 最終の行動管理 (Final Action Management). The table contains several rows of lead data, including names like 狩野 戸敷 and 宇留田 慶一郎, and companies like モビウスグループ 株式会社 and 西亜重鋼. Each row has a checkbox and links for details and editing.

操作	見込み顧客氏名	企業名	顧客の行動履歴	最終の行動管理
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	狩野 戸敷	モビウスグループ 株式会社	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 ISコール
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	宇留田 慶一郎	西亜重鋼	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 カスタム
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	狩野 戸敷	モビウスグループ 株式会社	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 ISコール
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	宇留田 慶一郎	西亜重鋼	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 カスタム
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	狩野 戸敷	モビウスグループ 株式会社	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 ISコール
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	宇留田 慶一郎	西亜重鋼	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 カスタム
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	狩野 戸敷	モビウスグループ 株式会社	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 ISコール
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	宇留田 慶一郎	西亜重鋼	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 カスタム
<input type="checkbox"/> 詳細   編集	狩野 戸敷	モビウスグループ 株式会社	2020/10/28 22:42 ページヒット	2020/10/28 22:42 ISコール

- ・「今」自社に興味がある見込み客のトスアップ  
→見込み客がページ訪問やメール開封をしたタイミングでリストの上に上がってくるため、今アクションしており興味度合いが高い見込み客を可視化することができます
- ・営業マンが直近アプローチをしたかの可視化  
→リストの中でも、直近アプローチをしたのか、どんなアプローチをしたのか、最後にアプローチをしてからどれくらいの時間が経ったのかという情報をリスト上で可視化することができます

## 見込み顧客の検討状況を可視化



ランク	案件数	売上予定合計額	ID
D	3000件	100,000,000円	1
C	500件	55,000,000円	2
B	300件	30,350,000円	3
A	200件	300,000,000円	4
SL3	50件	100,000,000円	5
SL2	30件	50,000,000円	6
SL1	25件	3,500,000円	7

## ・各社ごとに定めた営業ランクの作成

→受注角度、フェーズごとにオリジナルのランクを設定できるため、各社のルールに沿った検討状況の可視化を行うことができます

## ・ランクごとの案件数、売上予定額の管理

→検討フェーズごとの案件数や売上予定額を管理できることで、検討フェーズごとのボトルネックや施策の立案を行うことができます

## ・行動予定の可視化

→今日、過去、未来誰にアプローチをするのか、またアプローチする予定だったけどしていない人の抽出が可能に

## 興味度合いが高まったタイミングで営業パーソンへの自動通知



アラート設定

フィルター... 公開のみ表示

<input type="checkbox"/>	名前	カテゴリ	ポイント総数	ID
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 興味度100以上	カテゴリなし	100	1
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 興味度50以上	カテゴリなし	50	2
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 興味度合い10	カテゴリなし	10	3

- ・興味度合いが高まったベストタイミングでアラート通知  
→興味度合いが高まったタイミングで営業パーソンにアラート通知が飛ぶため、営業マンは興味度合いが高い見込み客にすぐにアプローチでき、アポ率や受注角度の向上につながります

また、興味がある見込み客へのアプローチになるため、普通のテレアポに比べて成果が出やすくなります

## 自分だけのショートページを簡単に作成

**サスティナブル・カンパニーに正しい営業開化を**

マーケロボ社の代表です。元々コテコテの営業マンです。だからこそ、営業のデジタル化の重要性を深く理解しています。

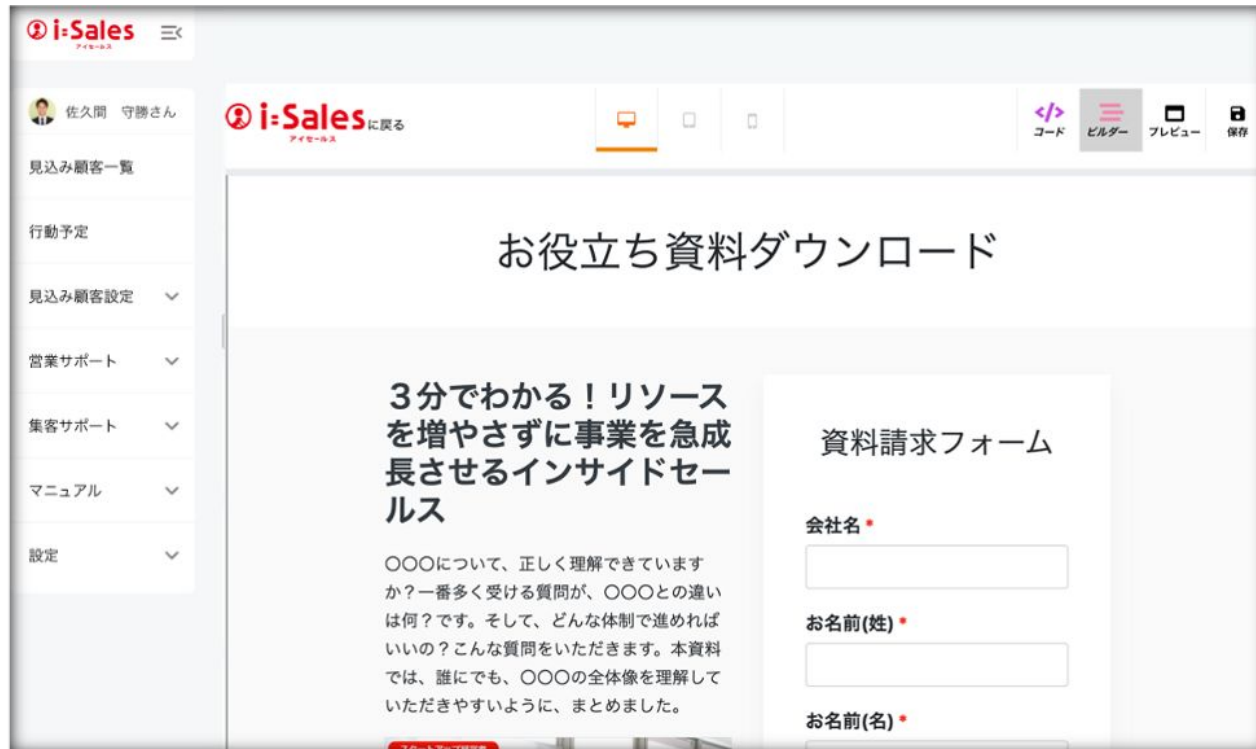
**田中 亮大**  
たなかりょうだい  
Ryodai Takana  
03-4405-6609

学歴・職歴	
2008/03/01	北九州市立大学外国語学部 卒業 教員一家のため私も英語教師の資格を取りました。
現在	BBT大学院経営学修士（MBA）課程 在学中 大前研一氏のマッキンゼー流思考法が学べるMBAです。
2008/04/01	グラクソミスクライン株式会社京滋北陸支店 入社 外資系製薬会社のMR（医薬情報担当者）として社会人スタート。中経神経（精神科）専門。
2009/07/01	個人コンサルタント 入社 個人コンサルタントとして独立。外資系教育会社と代理店契約。初年度日本一の実績。
2011/09/01	株式会社ディーノシステム取締役（営業統括） 入社 日本の社長.tvの全国展開を指揮。2年半で5,000社以上の新規開拓、60社の加盟店の開拓をしFC本部を構築。

- ・ 決められた枠に情報を記入するだけで完成  
→ デザインやテンプレートが用意されているため、コテコテの営業パーソンでも簡単に作成できます
- ・ 企業ごとにテンプレートの作成が可能  
→ 企業のカラーや雰囲気に合わせてテンプレートが作成できるため企業で統一感のあるWeb名刺を作成できます
- ・ 紙の名刺には載せきれない思いやパーソナルな情報を掲載可能  
→ 「名前」「会社名・部署」「連絡先」だけではなく、座右の銘や学歴、職歴、趣味なども載せることができるためイスブレイクのきっかけ作りにも繋がります



## 誰でも簡単に作成できるコンテンツ制作機能



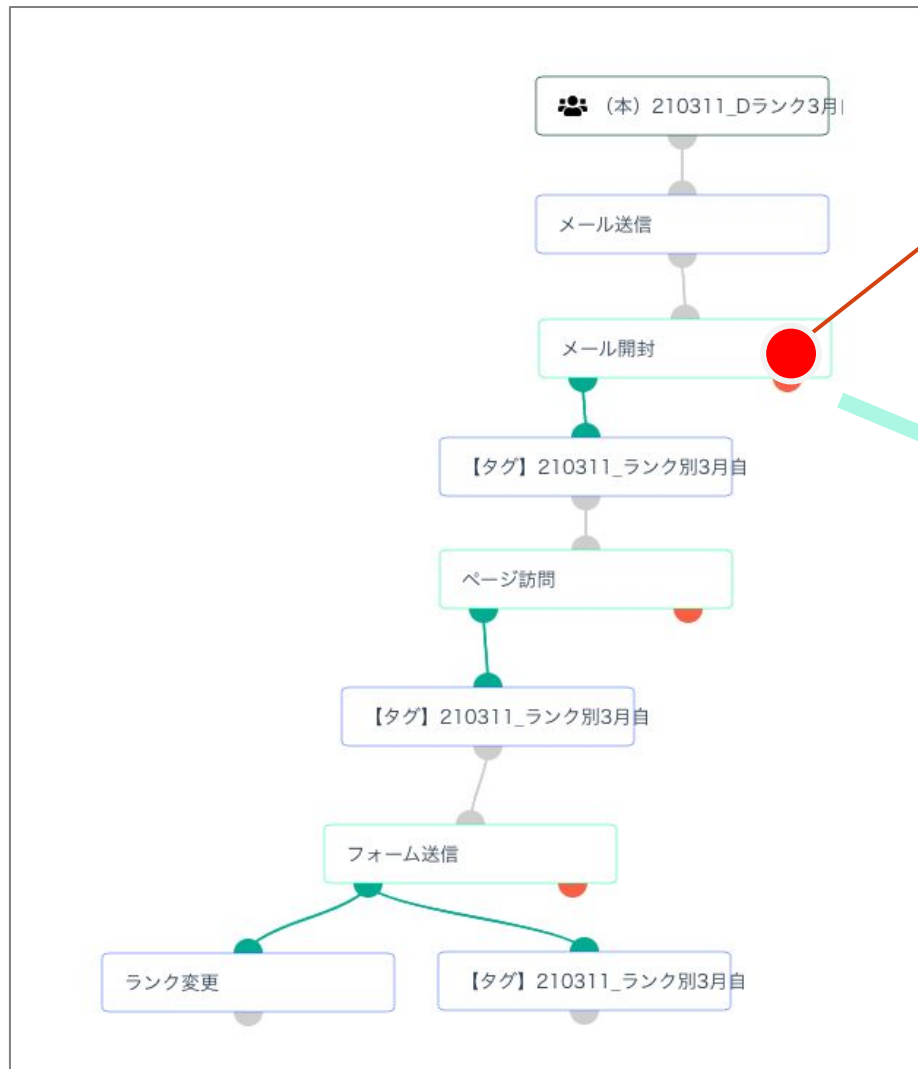
- ・豊富なテンプレートを用意

→ イベントやウェビナーなど用途に合わせたテンプレートを用意しているため、自社開催する際にスムーズなコンテンツ制作を行うことができます

- ・直感的にページ作成が可能

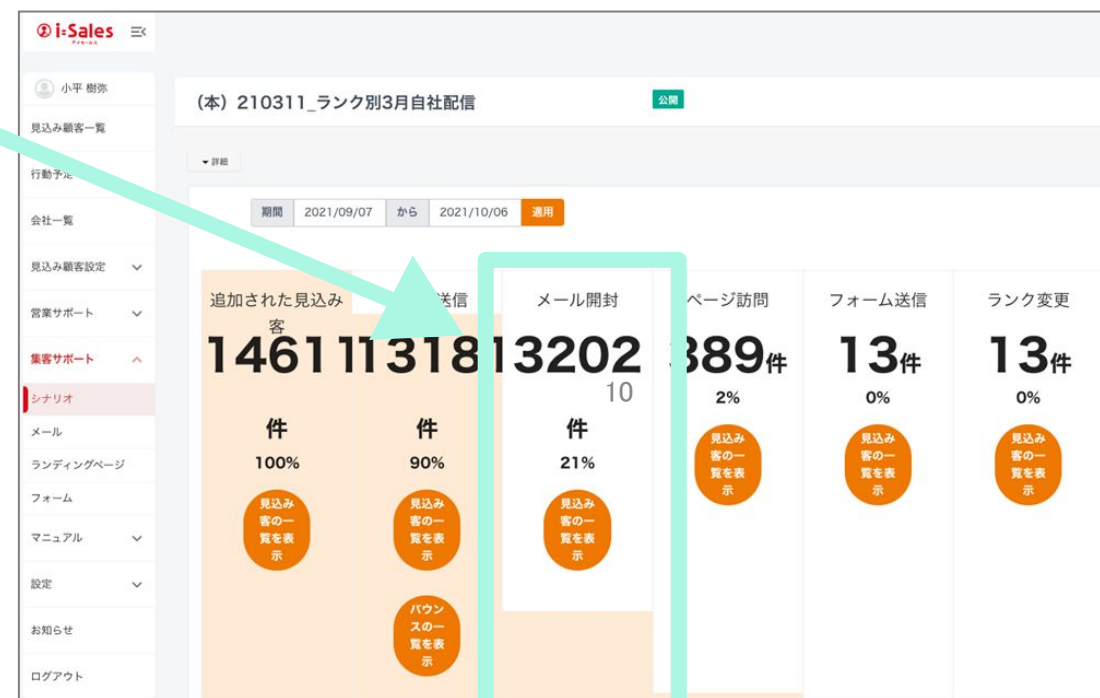
→ デザインや要素を選択し組み合わせることで作成できるため、ノンコードで直感的にページ作成が可能です

## シナリオ



お客様のアクションに対して、ネクストアクション（自動）を紐づける

## シナリオの統計





アイセールス

アウトバウンド中心の営業体制からの脱却、  
反響型営業の仕組みを構築支援

お問い合わせ先  
アイセールス株式会社  
TEL. 03- 4405- 6609  
MAIL. [info@eye-sales.com](mailto:info@eye-sales.com)  
URL. <https://eye-sales.com/>