





# その経営課題を解決します。

営業人数を増やさず 売上を伸ばしたい 新規営業活動に 時間が避けていないが 新規顧客を増やしたい

属人的な営業活動から脱却したい

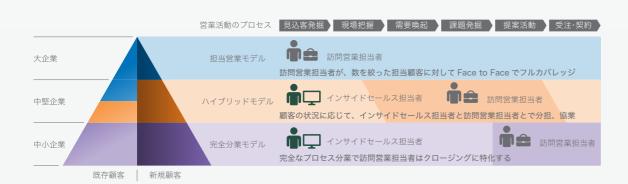
これまでの営業活動では、見込客の発掘・醸成から成約活動まで、すべてを 1 人の営業担当者が担っていました。 営業担当者によっては得手・不得手があるので、営業活動に無理やムダ、漏れが生じてしまい、

少数の優秀な担当者が売上の多くを稼ぐ属人的な営業活動になり、結果として継続的な売上獲得は困難になります。



お客様状況(セグメント)と営業プロセスを 従来の訪問営業と顧客に訪問しない「インサイドセールス」を組み合わせ、 効率かつ効果的な営業モデルを構築!

## インサイドセールスを活用した営業改革ソリューション



## インサイドセールスの戦略的な活用がポイント

インサイドセールスとは、電話、E-Mail、各種デジタルツールを用いた非対面営業のことをいいます。効率的に見込案件の発掘、醸成活動ができます。また、IT ツールの活用により、営業活動全体のプロセスの可視化、分析が可能となります。

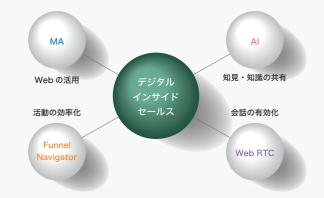


# ブリッジインターナショナルならではの 営業改革ソリューション

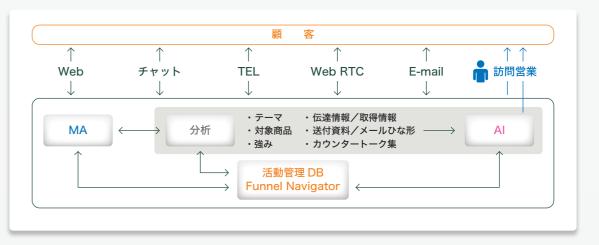
企業の法人営業スタイルにイノベーションを実現するインサイドセールスモデル。 ブリッジインターナショナルならではのノウハウやメソッドが凝縮されています。

## ▲ デジタルインサイドセールス

AI をはじめ最新のデジタルテクノロジーを駆使することで、デジタルインサイドセールスがさらに進化。知見、知識の共有を AI で実現し、マーケティングオートメーション (MA) で Web の有効活用を実現。見込案件を質量ともに向上させ、これまで以上の売上へと結実させます。



### デジタルインサイドセールス構想



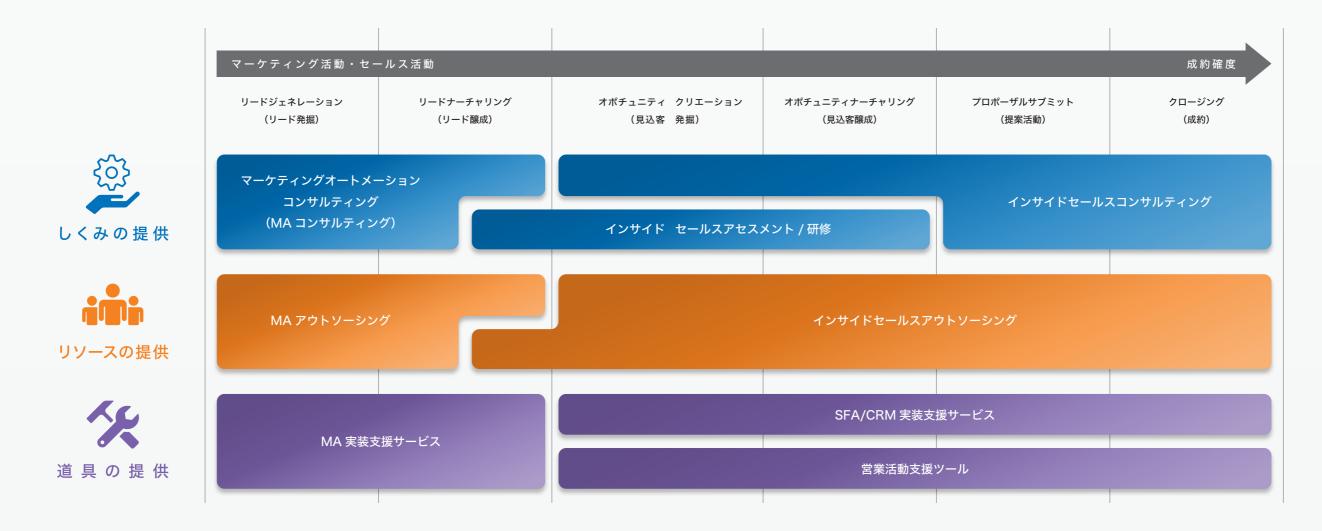
## ▲豊富な実績

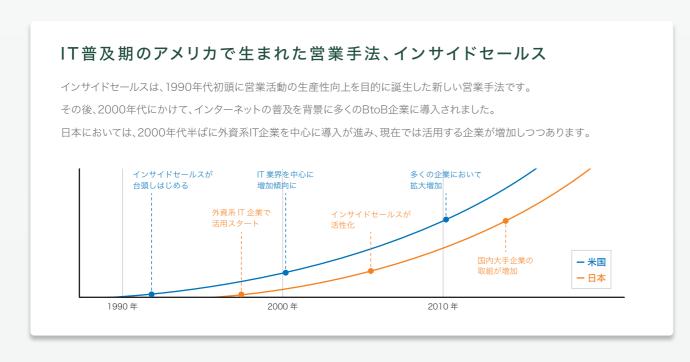
インサイドセールスにおけるリーディングカンパニーとして、IT、通信・情報、流通、製造などの幅広い業種の企業にサービスを提供。BtoBアウトバウンドテレコールサービスの国内売上高シェアでは8年連続でNo.1を達成。先進的で独自の取り組みが評価されています。



出典:2017 年 1 月 矢野経済研究所 「コールセンター市場総覧 2017 〜サービス&ソリューション」企業から企業に対する 電話発信業務を代行するサービスにおける主要事業者売上高ベース

## ブリッジインターナショナルのサービスラインナップ







## 8 つの製品サービス





## しくみの提供

## MAコンサルティング

MA の基本の設計思想は、リードをどのように育成し、エンゲージメントを 深めライフタイムバリューをいかに最大化するか。この基本設計思想をふま えながら。MA 導入から運営、精緻なプロセス設計までを支援します。

リード発掘

リード発掘



## しくみの提供 インサイドセールス・コンサルティング

数多くの導入実績により培われたノウハウを活かし、各企業の環境に応じた 「構想」「設計」プロセスを通じて、最適にカスタマイズされたインサイドセー ルス導入モデルのデザイン~業務設計を行います。

見込客発掘

見込客醸成

提案活動

成約



## ● リソースの提供

## MA アウトソーシング

MA を運用したくても人手が足りない。あるいは、導入したが人手が足りな くなった、という企業に、人手を提供。営業に引き継げるリードをどう育成 するかといった視点を持ちながら定められた運営業務を行い、必要に応じて 分析・提案を行います。

リード発掘

リード発掘



# 道具の提供 MA実装支援サービス

MA の実装支援を行います。クライアント企業の要望に合わせて、導入準備、 早期導入支援から、導入後のサポートまで、ご要望に応じられるよう幅広く 取り揃えています。

リード発掘

リード発掘



## しくみの提供

## ਛ️∕ インサイドセールス・アセスメント / 研修

当社のノウハウをベースにインサイドセールスのアセスメント(良し悪しの 評価)を実施し、改善が必要な事項の整理、改善のご提案を行います。また、 改善アクションの一つにもなりうる、インサイドセールスのスキル向上に向 けた研修もご提供します。

見込客発掘

見込客醸成

提案活動

成約



## CRM/SFA 実装支援サービス

営業活動や営業プロセスを効率的に、かつ漏れなく進めていくには、 CRM/SFA は不可欠。小さい初期投資と短い構築期間でのシステム構築が可 能です。クライアント企業の要望に合わせ、最適化された CRM/SFA の実装 支援を行います。

見込客発掘

見込客醸成

提案活動

成約



## ● リソースの提供

## **インサイドセールス・アウトソーシング**

傾聴や共感など特有のスキル教育を受けた正社員のみでサービスをご提 供。スーパーバイザーは、営業現場にも精通した業務管理のエキスパート。 KPI 進捗状況に応じた適切なアクションを立案・遂行し、効率的な営業活 動を実現します。

見込客発掘

見込客醸成

提案活動

## 道具の提供

## 営業活動支援ツール

多くのクライアントにサービスを提供してきた実績とそのノウハウを活かし て、インサイドセールスの考え方や営業現場を支援するためのツールを開発・ 提供しています。また、AI を活用した知見・経験の共有により、精度の高い 営業活動を実現します。

見込客発掘

見込客醸成

提案活動

成約

## 外資系教育サービス 様

既存顧客の離反防止から直接受注まで、 その時々の目的に対して 実行体制を含め柔軟に対応。



#### 目的(導入前の課題)

- ▲ 既存顧客の離反(他社への切替え、契約解除)が年々増加。
- ▲ 離反の意思や理由、タイミングなどが事前に把握できず、急に数字を落とすケースも増加。
- ▲ 一方で既存の維持に加え、毎年対前年120%の予算についてもグローバルから強く要求される。

#### 導入 (実施概要)

- ▲ 契約更新半年前の顧客に確認の連絡を入れる→インサイドセールスによる離反防止活動の実施。
- ▲ 離反防止活動にとどまらず、そこからクロスセル、アップセルにつなげる営業活動も実施。
- ▲ 毎年の予算達成を目指すため、マーケティング部門と連携し、マーケティングオートメーション (MA) のデータを 活用することにより、効率的な案件発掘活動も行う。

#### 効果

- ▲ 離反の意向を事前に察知することで、インサイドセールスや訪問営業からお客様に対して様々な提案を行えるよ うになり、毎年離反率を1%ずつ下げることを実現。
- ▲ 離反防止活動で成果を上げたことでクライアントの信頼を得、今ではインサイドセールスだけで受講案内から申 込までを完結させる活動を担当。対前年150%を超える成果を上げている。

### 導入サービス













インサイドセールス・コンサルティング アウトソーシング MA実装支援サービス 営業活動支援ツール





## 日系システムインテグレーター 様

名刺情報・Web問合せなど マーケティングリードの精査から醸成、 案件化までを一気通貫で支援。



#### 目的(導入前の課題)

- ▲ これまでは親会社から案件紹介が中心の売上だったが紹介も減少してきたため、自社独自でも新規開拓をすべ く、数年前からマーケティング施策をいるいろ走らせることとなった。
- ▲ 親会社が出展するITイベントブースやセミナーの場を間借りしたり、リスティングなどオンライン広告施策も行い、 Webサイトへの問合せも増加させた。
- ▲ しかし、イベント・セミナー等で獲得した名刺とあわせてリストはこれまでで4~5,000件ほど出来てきたが、その リスト情報をそのまま営業部門に渡しても、多忙な営業部門ではなかなか対応しきれなかった。

#### 導入 (実施概要)

- ▲ 営業に渡すリードを絞り込む必要があると考え、マーケティングオートメーション (MA) の導入を提案。導入後、スコ アリングの設定からメールナーチャリングの運用も支援。リードを企業規模や案件規模など指定した条件で対応先 を訪問営業とインサイドセールスとに振り分け、フォロー・提案しやすくなるためのセールスプロセスを構築した。
- ▲ インサイドセールスの担当は社内でアサインすることになったため、非対面でコミュニケーションを図るためのト レーニングを行い、顧客と有効な会話をしやすくするためのセールスツールも導入した。

#### 効果

- ▲ 訪問営業は、MAから創出された確度の高そうなリードやインサイドセールスが精査を実施したリードにのみ集 中し、導入検討中の顧客に対しタイムリーな提案が行えるようになった。
- ▲ コールトレーニングに加えお客様とのコミュニケーションでセールスツール (Web RTC)を使うことにより、安価 なソリューションについてはインサイドセールスだけで成約に至るケースも増えてきた。
- ▲ 新規の売上割合が全体の5%から20%に増加。

### 導入サービス











インサイドセールス・ プロファウトソーシング

MA実装支援サービス

営業活動支援ツール





### 地域社会の活性化に向けて

当社では2007年に愛媛県松山市初の誘致企業として松山事業所を開設。現在は150名の社員が働いています。さらに新卒の採用も毎年積極的に行うことで、雇用の創造を推進しています。また、地域活性化の一環として、松山市の他に2015年に福岡市の天神にも事業所を開設し、積極的に採用活動を実施しております。2016年に徳島市にもサテライトオフィスを開設。徳島市では徳島県のテレワーク推進の実証実験にも参加いたしました。

## PAS 8401 (公開仕様書) の発行

これまで培った知識ノウハウをベースに、英国規格協会BSIのご指導のもと、世界初で「インサイドセールス導入ガイド」について国際的な規格PAS 8401 (公開仕様書)を発行いたしました。このガイドを読むことで、スムーズにインサイドセールスの導入が可能になり、その結果インサイドセールス手法の拡大を支援し、インサイドセールスのリーディングカンパニーとして、グローバルなリーダーシップを目指します。



## インサイドセールス研究会の開催

インサイドセールスの普及を目指して、2014年から毎年秋に「インサイドセールス研究会」を定期的に開催しております。ここにはインサイドセールスを既に導入済、または導入を検討している多くの企業の方々が参加し、その事例をご紹介したり、また課題とその解決等の共有などを実施し、情報共有を実現しています。

また、最新のデジタルインサイドセールスの事例などもご紹介しながら、インサイドセールス導入 や拡大のご支援になればと思い開催しております。

bridge-g.com

### ブリッジインターナショナル株式会社

〒154-0023 東京都世田谷区若林 1-18-10 みかみビル TEL 03-5787-3030 (代表) 0120-578-015 (フリーダイヤル)