

# 最適システムの導入/既存システムの 最大活用を通して、営業・マーケティングの 生産性向上を図る

## 営業・マーケティングシステム導入 コンサルティング

詳しいご内容・お打ち合わせをご希望の場合は、  
下記までお問い合わせください。

お問い合わせ先：  
株式会社日本能率協会コンサルティング  
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://dlabo.jmac.co.jp/inquiry>  
お問い合わせ電話番号：03-4531-4307




お問い合わせフォーム

JMACサイトで営業・マーケティングシステム導入コンサルティングを見る

[https://www.jmac.co.jp/consulting/category/operation/sales\\_marketing\\_system.html](https://www.jmac.co.jp/consulting/category/operation/sales_marketing_system.html)

このような課題はありませんか？

- 自社の営業DX・デジタル化余地を見極めたい
- 見込み客および案件獲得に向けて、営業に係るツール・システムを活用したい
- MA等のマーケティング・ツールを導入したものの、思うような成果が上がらない
- フィールド営業は、高付加価値業務に集中させたい
- 営業の顧客対応の質を高めたい、資料の共通利用を進めたい
- インサイド・セールスの業務を確立したい、早期に育成したい
- 営業のマネジメント負荷を軽減したい



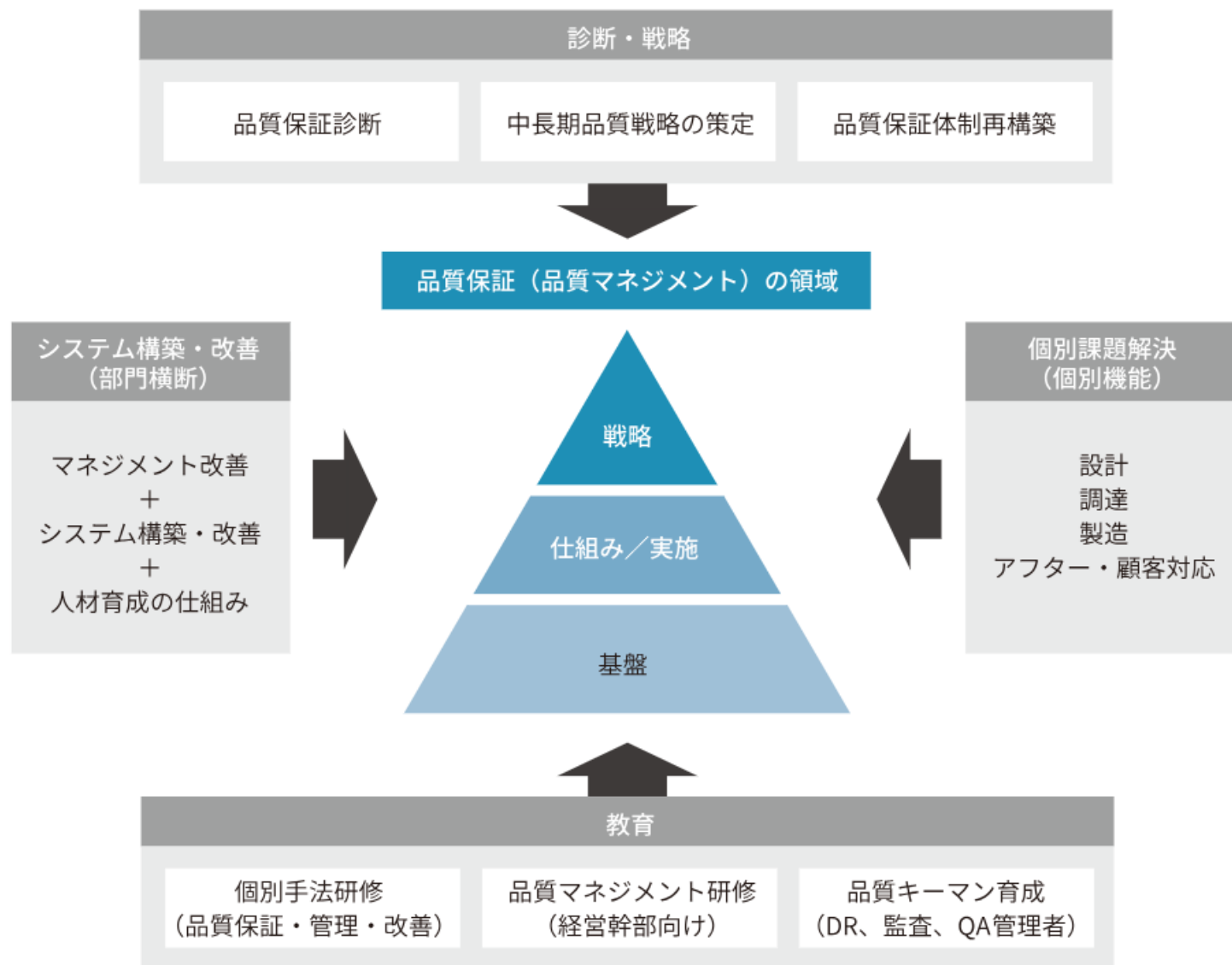
最適システムの導入/既存システムの  
最大活用を通して、営業・マーケティングの  
生産性向上を図る

新規案件の獲得には、WEBによる効率的かつ効果的なアプローチが不可欠な時代です。既存顧客に対しても、日頃の信頼関係の構築、最適提案が欠かせません。採用人材に限られる中で、営業生産性の向上・人材の早期育成、チーム営業への見直しなどが進められています

JMACは、総合コンサルティング会社としての幅広い業種・業態での支援経験を有します。各企業の営業スタイルを踏まえつつ、最適な仕組みの構築から実践まで、以下のトータルサポートを行っています。

- ① 既存の営業支援システムやマーケティング・ツールの更なる活用余地の探索
- ② 特定ベンダーに偏ることなく中立的な立場でのシステム・ベンダー選定
- ③ システム導入に併せた業務の見直し、最適組織への変革
- ④ 実務者が理解し、活用メリットを実感いただける取り組み実践

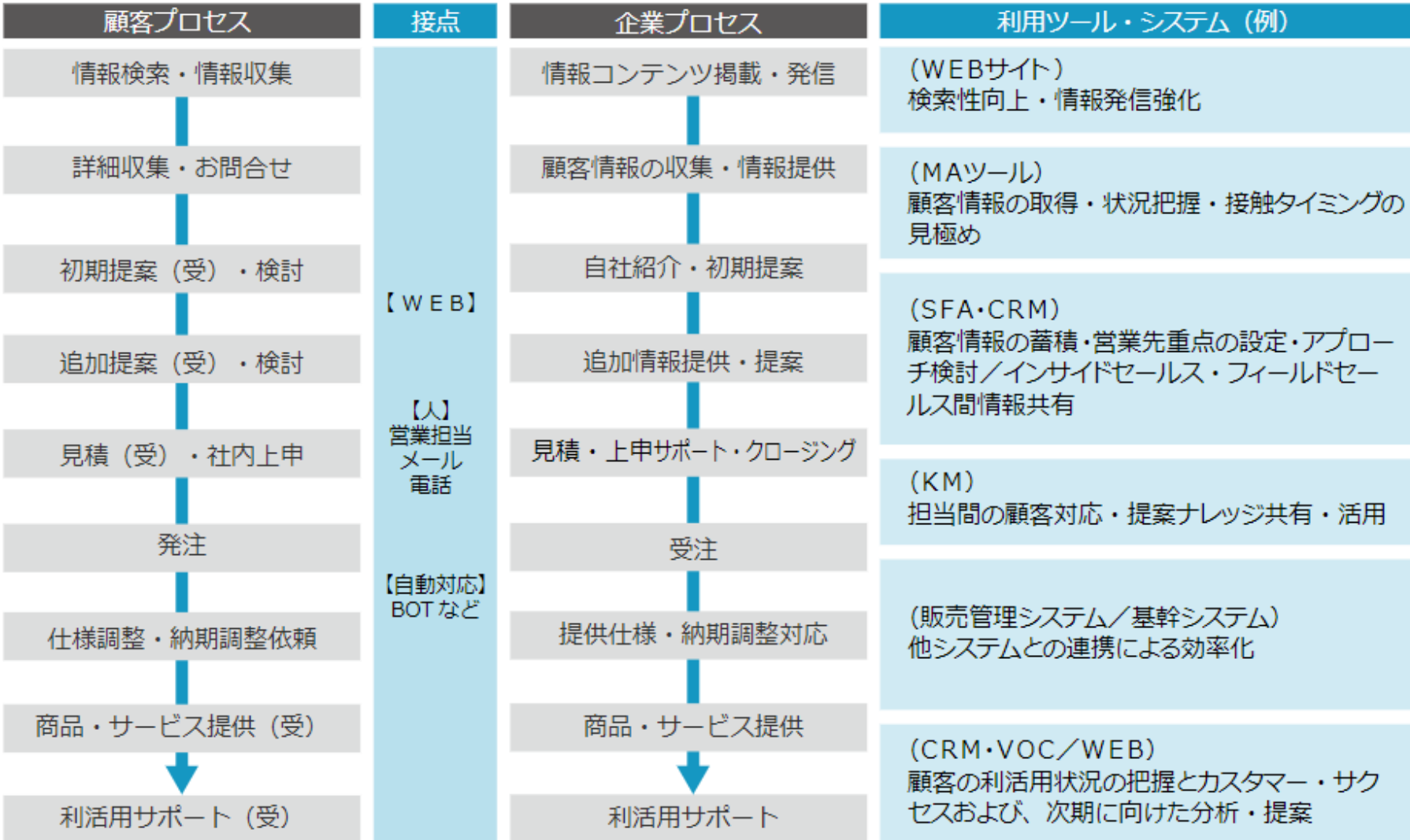
# JMACのコンサルティングの特徴



# コンサルティングの進め方

<h2>1. As-Is実態把握と課題整理</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•事業戦略・営業戦略の確認、検証（3C分析、STP分析）</li><li>•顧客体験プロセスとKBF分析</li><li>•マーケティング・営業機能と関係組織の役割分担整理</li><li>•マーケティング・営業業務の見える化（質・量）</li><li>•営業支援、販売管理等関係システムおよびデータの活用度評価</li><li>•顧客への情報提供・発信コンテンツ評価</li><li>•営業・マーケティング組織のマネジメントレベル評価</li></ul>
<h2>2. 目指す姿・To-Be業務設計</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•課題に対する見直し方向の検討</li><li>•重点顧客の再設定</li><li>•重点課題設定</li><li>•実行計画立案</li><li>•KPI設定</li><li>•顧客接点およびチャネルミックスの再設計</li><li>•機能分担／業務の再設計<ul style="list-style-type: none"><li>• マーケティングと営業</li><li>• フィールド営業とインサイド・セールス（内勤営業）</li><li>• マーケティング・営業のマネジメント</li></ul></li></ul>
<h2>3. システム化・システム導入検討</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•必要機能の検討</li><li>•目的・目標の設定</li><li>•導入効果の試算</li><li>•データ・フローのイメージアップ</li></ul>
<h2>4. ベンダー・パッケージ選定支援</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•求める機能と優先順位設定</li><li>•目標設定／導入効果試算</li><li>•RFP策定</li><li>•パッケージ候補の選定／ベンダー提案評価</li></ul>
<h2>5. システム導入・PMO支援</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•PMO支援</li><li>•導入に伴う要件の見直し</li></ul>
<h2>6. システム活用に向けた体制・業務変革および、業務定着化サポート</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>•内勤営業（インサイド・セールス）等運営体制構築</li><li>•システム導入に合わせた業務詳細設計・変革・マニュアル化</li><li>•システム活用サポート<ul style="list-style-type: none"><li>• マーケティング・データの活用推進（対象データ抽出・顧客アプローチ検討）</li><li>• 営業担当者データ登録の推進、成功体験づくり（SFA・ナレッジ等）</li><li>• チーム営業実践</li><li>• 管理者によるマネジメント・ツール活用実践 等</li></ul></li><li>•WEBサイト・情報発信コンテンツの見直し</li><li>•営業担当者のスキル体系整理、評価制度の見直し、育成の仕組みづくり</li><li>•インサイド・セールス機能、カスタマー・サクセス機能強化</li><li>•営業提案力強化 等</li></ul>

# コンサルティングの進め方



## 対象 部門

WEBマーケティング、営業企画  
営業（フィールド営業、インサイド・セールス、コンタクトセンター、営業支援、営業事務）

## Case①

業界	不動産
会社プロフィール	業界トップクラスの管理数を誇る不動産管理会社
テーマ	エンドユーザー向けWEBシステム開発における業務フロー策定とBPR支援
背景	入居者、物件保有・物件管理者、管理会社、各作業手配先企業の4者間のやりとりについて、同じプラットフォームでアクセスできるWebサイトを開発。その実装および導入に向けた、管理業務の標準化やBPR、新しいシステムを使った業務フローの整備やマニュアル化が必要となった。
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・業務側から見たシステムの要件定義におけるアドバイザー</li><li>・新システムを使った業務の標準化および新フローの策定とBPR</li><li>・業務フローのマニュアル化による見える化と、新システムの浸透</li></ul>

## Case②

電気機器	電気機器
会社プロフィール	一部上場の電気機器メーカー
テーマ	営業業務の効率化に向けたSFAの導入および定着化支援
背景	営業のプロセス管理や報告業務が全てExcelなどで運用され膨大な工数がかかっており、営業本来業務に時間を投入できていなかった。そのため、営業業務の効率化のために、SFAの導入を検討していたが、自社に最適なシステムやカスタマイズ方法、システムの浸透・定着化が急務となった。
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>•パッケージソフトの導入（パッケージソフトの比較選定・カスタマイズにおける要件定義）</li> <li>•社内システムとの連携などの設計</li> <li>•マニュアルや説明用資料、E-ラーニング用の動画の作成</li> <li>•営業部門約500人に向けた説明会、定着に向けた集合研修方式のプログラム実施</li> </ul>



## Case③

業界	通信販売
会社プロフィール	化粧品メーカー（上場企業グループ）
テーマ	WEBによる効率的効果的アプローチ策定・推進
背景	新たな顧客獲得やWEBサイトからの注文確度を高めるために既存のサイト・ページや他接点チャンネルとの連携など、顧客へのアプローチを見直すことにした。
取り組み内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 既存サイトへのアクセス解析／売上分析</li> <li>• 消費者へのニーズ調査／利用者へのアンケート</li> <li>• WEBサイトの構成や掲載コンテンツの見直し</li> <li>• 検索広告のワード検討・運用支援</li> <li>• 顧客データ活用したアプローチの検討</li> <li>• LINEなどへの情報発信強化／コンタクトセンターとの連携</li> <li>• 注文受付後の発送・消込みなど内部業務の見直し・効率化</li> </ul>

## 面談

貴社課題について理解し、JMACのアプローチの説明、ご提案の方向性についてご相談します。  
必要に応じて、NDAをご準備します。  
現場視察により理解を深めさせていただく場合もございます。

## 提案

お打ち合わせ内容を踏まえて、貴社課題に添ったコンサルティング計画提案書をご提示させていただきます。

## 契約

JMACご提案を採用いただきましたら、業務委託契約書の締結準備をさせていただきます。

## 実施

コンサルティングを実施スタートいたします。  
キックオフを経て、

- 現状分析
- 関係者ミーティング
- 改善支援
- 推進報告会

を実施しながら課題解決に努めます。

お問い合わせ先：  
株式会社日本能率協会コンサルティング  
ビジネスイノベーション本部

お問い合わせフォーム：<https://dlabo.jmac.co.jp/inquiry>  
お問い合わせ電話番号：03-4531-4307