

～世界で注目の営業ツール～

セールスイネーブルメントの必要性



株式会社エージェンテック

1

セールスイネーブルメントとは？

- ・注目を集めるセールスイネーブルメント
- ・営業プロセスにおける位置づけ

2

なぜセールスイネーブルメントなのか？

- ・SFAツールの弱点をカバー
- ・営業現場がかかえる課題

3

ABookBizで課題を解決

- ・製品について

4

実績紹介

- ・導入事例
- ・ABookシリーズの実績

注目を集めるセールスイネーブルメント

営業メンバーの教育や営業活動に必要な営業ツール類の整備、活用方法などをトータルで設計し、それぞれの施策がどれだけ成果につながっているかを数値化して、目標達成度合いを管理する取り組みが**セールスイネーブルメント**です。

日本ではあまりなじみのないワードですが、このツールの世界市場は、2019年は11億ドル（日本円で1,177億円、1ドル107円で計算）に達し、2024年には26億ドル（同2,782億円）規模に拡大すると予想されています。*



海外でセールスイネーブルメントが普及した背景は、MAツールなどのマーケティングツールの進化により、多くのリードがマーケティング部門から営業部門に供給されることが関係しています。しかし、いくら多くのリードがあっても契約まで結び付かなければ売上は伸びません。

このような営業にかかわる**課題を解消**し、**チームを強化**するためにセールスイネーブルメントツールが注目を集めているのです。

* : MarketsandMarkets 「セールスイネーブルメントプラットフォームの世界市場（～2024年）：プラットフォーム・サービス」（2019年4月）から引用

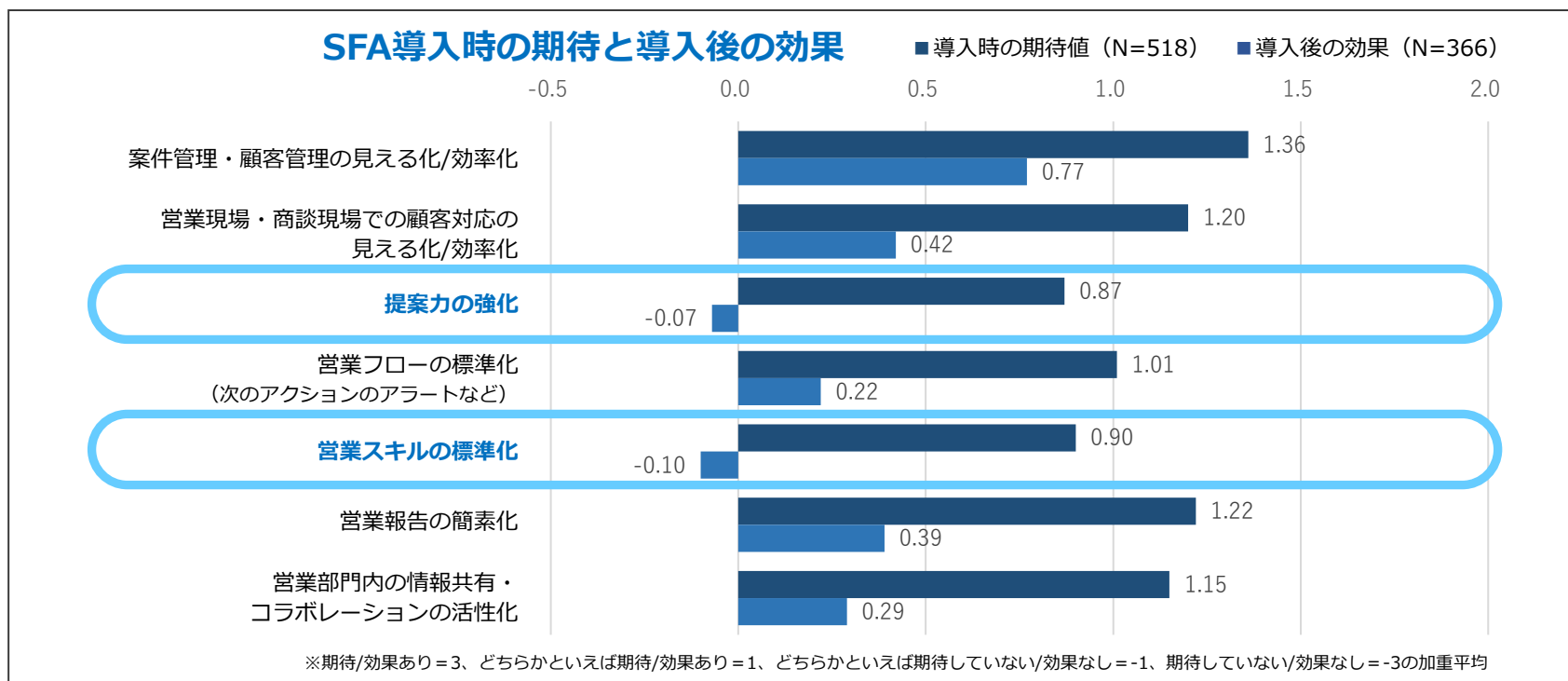
営業プロセスにおける位置づけ

営業プロセスは大きく分けて3つのステップが存在し、それぞれ使用するツールが異なります。まずは、見込み客（リード）を獲得して育成する**MA**（Marketing Automation）。リードへのアプローチ状況などをDB化して、営業活動を効率化する**SFA**（Sales Force Automation）。そして、契約後の顧客との関係維持や満足度の向上を図る**CRM**（Customer Relationship Management）。セールスイネーブルメントツールは、第2ステップの営業活動において活用されます。



SFAツールの弱点をカバー

営業活動のステップにおいて、セールスイネーブルメントツールはSFAツールとともに使われます。しかしながら、日本においてはSFAツールのみが普及しているのが実情です。SFAツールを導入した企業は、SFAツールでは対応できない「**提案力強化**」「**営業スキルの標準化**」に課題を感じており、その領域をカバーするのがセールスイネーブルメントツールなのです。




※ITR「営業力の強化・レベルアップに向けたSalesTech活用ニーズ調査」（2018年6月）から引用

2 なぜセールスイネーブルメントなのか？

営業現場がかかえる課題

前述の2つの課題「提案力強化」と「営業スキルの標準化」について具体的な例を見ていきましょう。



効果的な営業ツールが不足している



個人のスキルに依存していて俗人化している



担当者ごとに資料を作成して共有されない



ノウハウがブラックボックス化している



若手がなかなか育っていない…

エーブック・ビズ
当社製品・ABookBizなら、これらの課題を解決できます！

セールスイネーブルメントツール**ABookBiz**は、提案力の源となるプレゼン資料やカタログなどに豊かな表現力をプラスできるツールです。さらに、タブレット端末を活用した新しい営業スタイルを取り入れることができ、営業メンバー個々のプレゼン力を高めることができます。

さらに、営業活動・商談スキルを可視化するためのデータを収集する機能も備えています。



伝わる資料で提案力アップ



商談の手順化でメンバー育成



画面を連動してプレゼンに集中



商談の内容を“見える化”



紙の資料を使ったプレゼンの場合、トークスキルや経験が求められます。資料に書き込める内容には限りがあり、文字が多くなると見づらくもなります。

つまり、紙の資料をそのままデジタル化するだけでは課題が解決するわけではありません。

そこで活躍するのが、ABookBizの**編集ツール**です。

これまで使用してきた資料やカタログに動画や写真などを簡単に組み合わせることができます。

資料を説明しながら、商品の詳細な写真や機能説明動画などをシームレスに参照ができます。

説明の流れを遮ることなく、分かりやすく**説得力のあるプレゼン**が可能になります。



せっかく良い資料を整備しても、使い方が良くなければ、プレゼン力は上がりません。特に若手メンバーを育成するには、製品理解とともに資料内容を把握させ、営業シナリオを準備して、ロールプレイングで慣れさせる…といったプロセスが必要で、多くの時間と手間がかかります。

ABookBizの**リンク機能**を使って、あらかじめ商談シナリオにそって**資料の提示を手順化**します。プレゼン時には、画面をタップして資料を提示。お客様の不意の質問に対しても柔軟に対応できます。

ABookBizなら、“研修いらず”で**適切な資料**を**適切なタイミング**での提示を可能にします。



プレゼンの最中にお客様が説明を聞かずに、配布した資料の先のページを見てしまうといったシーンを経験した方は多いかと思います。やはり、担当者としては自分のペースでしっかりと説明して提案の良さをお客様に分かってほしいと思うものです。

このような課題には、ABookBizの**画面連動機能**が役立ちます。

営業担当者のタブレット操作に合わせて、**お客様のタブレット画面が連動**して表示されます。ページ送りや拡大・縮小、書き込み、マーキングなどが連動するのでプレゼンも分かりやすくなり、お客様は画面に集中して**理解を深める**ことが可能になります。



ここまで、プレゼン資料の改善や使い方、そして新しい提案スタイルについてお話ししてきました。最後に営業メンバー自身のスキルをレベルアップできる**閲覧ログ機能**をご紹介します。

経験が浅いメンバーは、まず「できる営業マン」の真似から始めるのが、スキルアップへの近道です。そのために閲覧ログ機能を使って「できる営業マン」の**商談を“見える化”**します。

説明する資料の順番、重点的に時間をかけて説明するページ、商品写真や動画の紹介タイミングなど閲覧ログのデータには営業活動のスキルアップに生かせる情報がたくさん詰まっています。データを分析してチーム内で共有することにより、営業活動の**属人化が解消**されます。



オフラインでも利用可能



ダウンロードタイプなので通信環境に依存せずに営業活動が可能。動画も快適に閲覧できます。

資料を集中管理



担当者のタブレット端末内の資料を管理者が集中管理できます。資料の差し替えや修正、削除など、最新の状態で共有できます。

閲覧者の範囲を限定



閲覧権限を設定して、必要最小限で資料を共有できます。情報漏えいのリスクを回避します。

資料を自動消去



タブレットの盗難や紛失などが発生しても、独自暗号化と管理画面でのファイルコントロールにより大事な資料を守ります。

その場で資料を提供



専用アプリを通じて安全にお客様に資料を提供。閲覧期間設定など提供後もファイルをコントロールできます。

入力フォームで簡単報告



アプリ内にカンタンに入力フォームを設置できます。商談報告、営業日報などの報告業務をタブレット端末から行えます。

スミス・アンド・ネフュー株式会社 様



- 医療施設では、**オフライン環境**でも閲覧できることが必須要件
- スピーディな情報提供が、医療従事者からの信頼を得る“**武器**”に
- 『ABookBiz』と『Sales Cloud』との連携による**相乗効果**を期待

課題

同社は、当時導入していた資料などのコンテンツを共有するためのアプリケーションの代替製品を探していました。より良い機能を持つこともさることながら、グループ企業の統合を見据え、同種のアプリケーションを一本化していくために、将来的な拡張性も重視していました。

導入効果

コンテンツを閲覧できるタブレット端末を限定することで安全性を向上。オフライン環境でも迅速に情報を提供できるようになったことで、医療従事者からの信頼を得ました。また、タブレットからの資料の送信履歴をSales Cloud※に記録することで、営業活動を“見える化”。効率的な営業活動に一役買っています。

※「Sales Cloud」は、米国セールスフォース・ドットコム社の商標または登録商標です。

4 実績紹介：ABookシリーズの実績



※1 ミック経済研究所「コラボレーション・モバイル管理ソフトの市場展望2021年度版」による
※2 2020年10月現在

最後まで本資料をご覧いただきましてありがとうございます。



製品の詳しいご説明やデモンストレーションをご希望される場合は、弊社までお気軽にご相談ください。

運用設計からカスタマイズまで、お客様の業務改善をサポートします。



開発・販売元：株式会社エージェンテック

ABookBizの製品に関するお問い合わせは、電話またはメールにて承っております。

(営業時間 9:30~18:30/土日祝日除く)



03-6206-4361



sales@agentec.jp