

# 「セールスイネーブルメント」を実現する テレアポ組織運営ノウハウ

セールス人材の生産性を強化



# Agenda

## Chapter 1

### 電話営業チームが持つ課題

- 1-1 直面する課題とその根本的な原因
- 1-2 根本的な原因①  
営業活動が属人的で成果アップの糸口がわからない
- 1-3 根本的な原因②  
データ分析に手が回らず、“やみくも営業”している
- 1-4 解決策としてのセールスイネーブルメント

## Chapter 2

### 普及するセールスイネーブルメント

- 2-1 セールスイネーブルメントとは？
- 2-2 調査で見るセールスイネーブルメント
- 2-3 電話営業でも注目を集めている理由

## Chapter 3

### 電話営業における活用すべき場面

- 3-1 発信と管理の自動化
- 3-2 データ分析を用いた戦略立案
- 3-3 再現性のある教育の実現

## Chapter 4

### 電話営業に特化した セールスイネーブルメントツール

## Chapter 1

# 電話営業チームが持つ課題

# 1-1

## 直面する課題とその根本的な原因

電話営業チームには「多くの課題に直面しつつも、その課題を解決できていないまま」の組織が多く見られる。  
しかしそれぞれの課題を紐解いていくと、根本的な原因は大きく2点に分類される。

### 直面している課題

- 目標がどうしても達成できない
- 不通率が高い
- アポが取れない
- アポの質が悪い
- 増員なしで、行動量を増やさなければいけない
- 言語化できない「トークセンス」で成果の差が出る

### 根本的な原因は以下の2点

- 原因①**  
営業活動が属人的で成果アップの糸口が見えない
- 原因②**  
データ分析に手が回らず、  
“やみくも営業”になってしまっている



## 1-2

### 根本的な原因①

# 営業活動が属人的で成果アップの糸口が見えない

#### 属人化する原因

- 新人営業マン育成の仕組みが整っていない
- 情報共有まで手が回らない
- 営業担当者が属人化解決に意欲的でない
- 属人化を問題視していない

#### 属人化が引き起こすもの

- **成功も失敗も蓄積されない**ため、成果アップの糸口が見えない
- いつまでも**育成の仕組みができず**差が開く
- 俗に言う「センス」のある**優秀な営業マンが退職**してしまうと**収益が一気に悪化**

## 1-3

### 根本的な原因②

データ分析に手が回らず、  
“やみくも営業”になってしまっている

#### “やみくも営業”になる理由

- 成果は自己申告制
- 日々業務に追われて時間が取れない
- データ集計や分析のノウハウがない
- ノウハウやスキルがあっても言語化できない

#### “やみくも営業”が引き起こすもの

- いつまで経ってもアポ率が上がらない
- 1人あたりの営業生産性が低い
- 優先的にアプローチすべき顧客がわからない



## 1-4

# 解決策としてのセールスイネーブルメント

電話営業チームが持つ課題の、根本的な原因は属人化と“やみくも営業”の2点に分類できる。  
そして、それぞれの原因を要約すると以下の様に考えられる。

属人化

= 組織的な戦略がたてられない

“やみくも営業”

= 何が良くて、何が悪いのか不明なまま

そこで

データを活用した分析や解析を通して、  
営業生産性を見える化し組織を強化する  
「セールスイネーブルメント」に注目が集まっている

## Chapter 2

# 普及するセールスイネーブルメント

## 2-1

# セールスイネーブルメントとは？

セールスイネーブルメント (Sales Enablement) とは、営業組織を強化・改善するための取り組みの総称。「セールスイネーブルメントツール」というサービスジャンルの出現もあり、営業フィールド全体で急速な広がりを見せている。

### ツールの例

- 架電を自動化するツール
- 打ち合わせを録画、記録するツール
- 音声解析ツール
- 営業資料などファイルを一元管理するツール

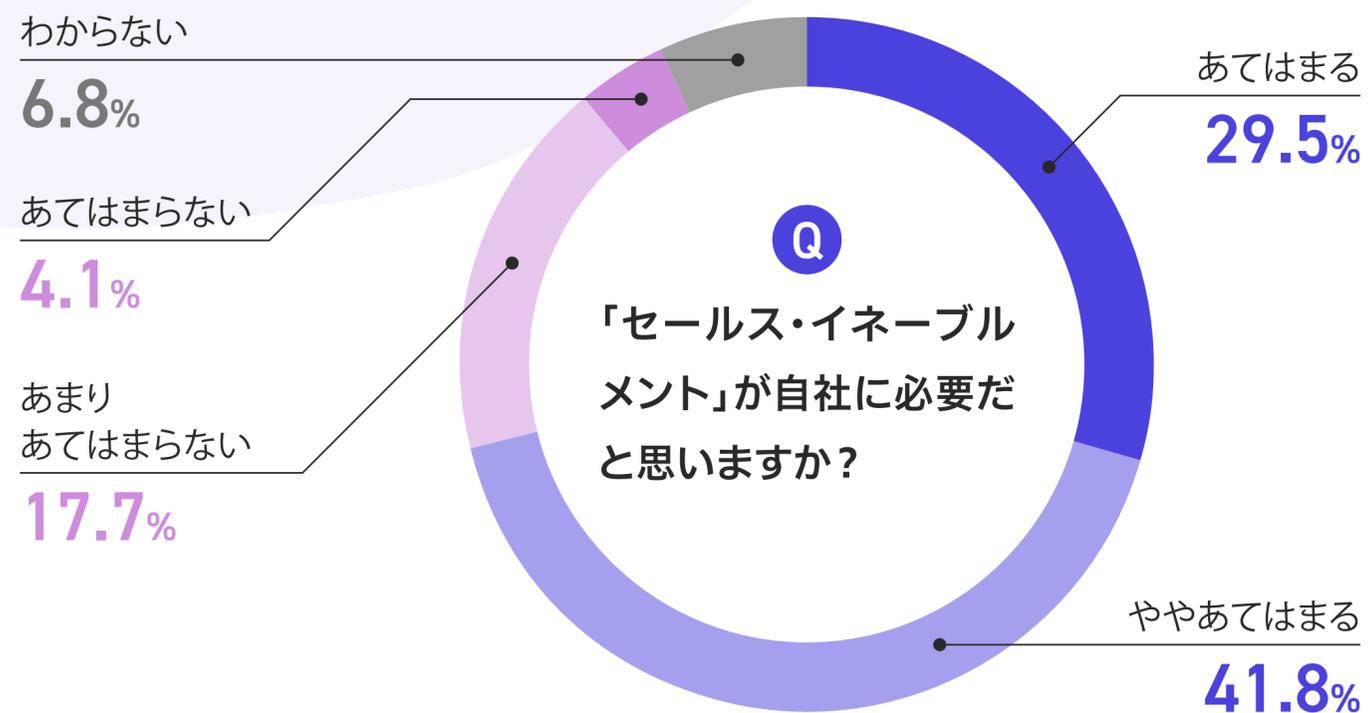


## 2-2

# 調査で見るセールスイネーブルメント

実際の調査でも、セールスイネーブルメントが普及していることがわかる。

株式会社ブレンバディによる会社員220名を対象にした「セールス組織に関する調査」によると、「セールス・イネーブルメント」の認知度は50%以上あり、その内さらに「必要」と回答したセールスマンは7割を超えるという結果になった。



### ■ 調査概要

- 【調査対象】全国の20代-50代 新規法人営業を1年以上担当しているビジネスパーソン  
男女 合計220名
- 【調査方法】インターネット調査
- 【調査期間】2021年9月6日(月)-9月7日(火)
- 【調査内容】・所属するチーム内で感じる課題について  
・SFA/CRMツール導入についての調査  
・「セールス・イネーブルメント」に関する調査

## 2-3

# 電話営業でも注目を集めている理由

データを活用した「戦略的な電話営業」の必要性が高まっている

顧客ニーズの複雑化により、「とにかく頑張る」体育会系の営業マンが時代に合わなくなった

- とにかく電話をかけるだけではアポが取れなくなった
- 自社全体の評判が下がってしまう
- 一度でも警察に通報されると番号がブラックリスト入りする

結果として、かつての“モーレツ社員”や“企業戦士”が淘汰されていった。

「根性」だけじゃない、「戦略的」な営業により成果を上げる必要性が高まり、セールスイネーブルメントは電話営業でも注目を集めている。

## Chapter 3

# 電話営業における活用すべき場面

- ✓ 発信と管理の自動化
- ✓ データ分析を用いた戦略的
- ✓ 再現性のある教育の実現

# 3-1

## 発信と管理の自動化

### 従来の発信・管理業務

- 1件ずつ手で打電 or クリック発信  
→ 架電数が伸びない  
→ 行動量が足りない
- 日次報告書などで発信数、アポ数などを申告  
→ 正確な数値を把握できない  
→ 管理に時間がかかる

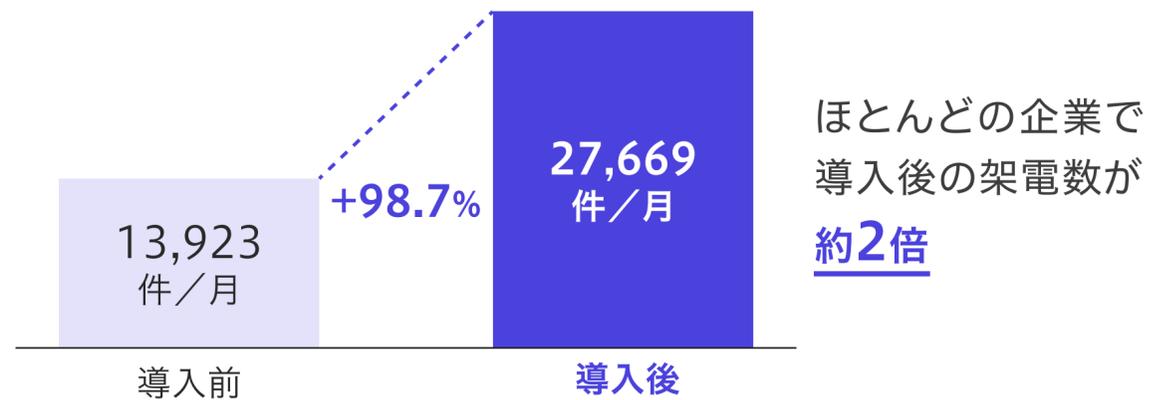


### セールスイネーブルメントツールの活用で

### 発信・管理を完全に自動化

- オートコール機能を活用し**発信を完全自動化**
- 架電日時、録音・テキスト化、履歴整理を完全に自動化

平均の架電数が約2倍にアップ



※ 2023年 当社サービス利用者を対象とした社内調査(集計対象社数:55社)

[ツールの詳細を見る >](#)

## 従来のデータ分析

- 1件1件データを収集・整備する必要があり膨大な時間がかかる
  - 業務を圧迫する
  - そもそもデータが蓄積されていない
- 1度分析しても、最新データを反映できないまま
  - 精度が低い
  - 「分析しただけ」になっている

セールスイネーブルメント  
ツールの活用で

## 分析を自動化・精度を向上

- リアルタイムでデータを収集、常に1画面で成果を確認
- 曜日/時間帯、リスト、地域、業種など、柔軟なセグメントで成果を分析
- API連携で、いつものCRMにデータを一元化

分析・改善までの**スピードUP**  
在宅でも現場を**リアルタイム**で把握

[ツールの詳細を見る >](#)



## 従来の教育

- 背中を見せて後続を育てる教育  
→ 「合理的でない」と不満が蓄積  
→ 「その人だからこそできるのでは？」という不安
- とにかく最初は行動量を増やして、「慣れ」させる  
→ 新人営業マン個人に任せることになり、さらなる属人化  
→ 営業先からのクレームが発生

セールスイネーブルメント  
ツールの活用で

## データに基づいた教育へ

- 成果の出やすいタイミング、リスト、トークなど勝ちパターンが見える化
- 誰でも成果の出る教育マニュアルの整備

整っていなかった教育体制をマニュアル化した事で  
1ヶ月あたり数件しかなかった**アポ数**が、  
**次月には約30件、現在は約70件へ!**

[ツールの詳細を見る >](#)



## Chapter 4

# 電話営業に特化した セールスイネーブルメントツール

List Navigator.



 Call Analytics

リストナビゲーター

# List Navigator.

電話営業の

行動量

アポ率

を最大化するコールシステム

発信業務に必要な架電／分析／管理機能がワンツール。  
発信効率とアポ率を最大化させる、アウトバウンド特化のクラウド型  
コールシステムです。



ITreview Grid Award 2024 Spring

CTI部門 PBX部門 コールセンターシステム部門

LEADER受賞!

List Navigator.が、2部門にて3年連続No.1を受賞

アウトバウンド専用コールセンターシステム

累計導入社数

No.1

アウトバウンド専用コールセンターシステム

累計ブース/アカウント数

No.1

【調査方法】実数調査 【調査期間】2024年2月21日(水)～3月26日(火) 【調査概要】「アウトバウンド専用コールセンターシステム」を対象にしたデスクリサーチ及びヒアリング調査 【比較対象企業】「アウトバウンド専用コールセンターシステム」運営企業10社 【調査実施】株式会社エクスクリエ 【対象サービス】List Navigator.

# Call Analytics

電話営業チームの

通話データ

人材データ

を自動で解析

音声解析・文字起こしを通して、担当者と顧客が「何を」「どのように」話しているか見える化。なぜアポ獲得できたのか・なぜ失注したのかを明確にするトーク分析ツールです。

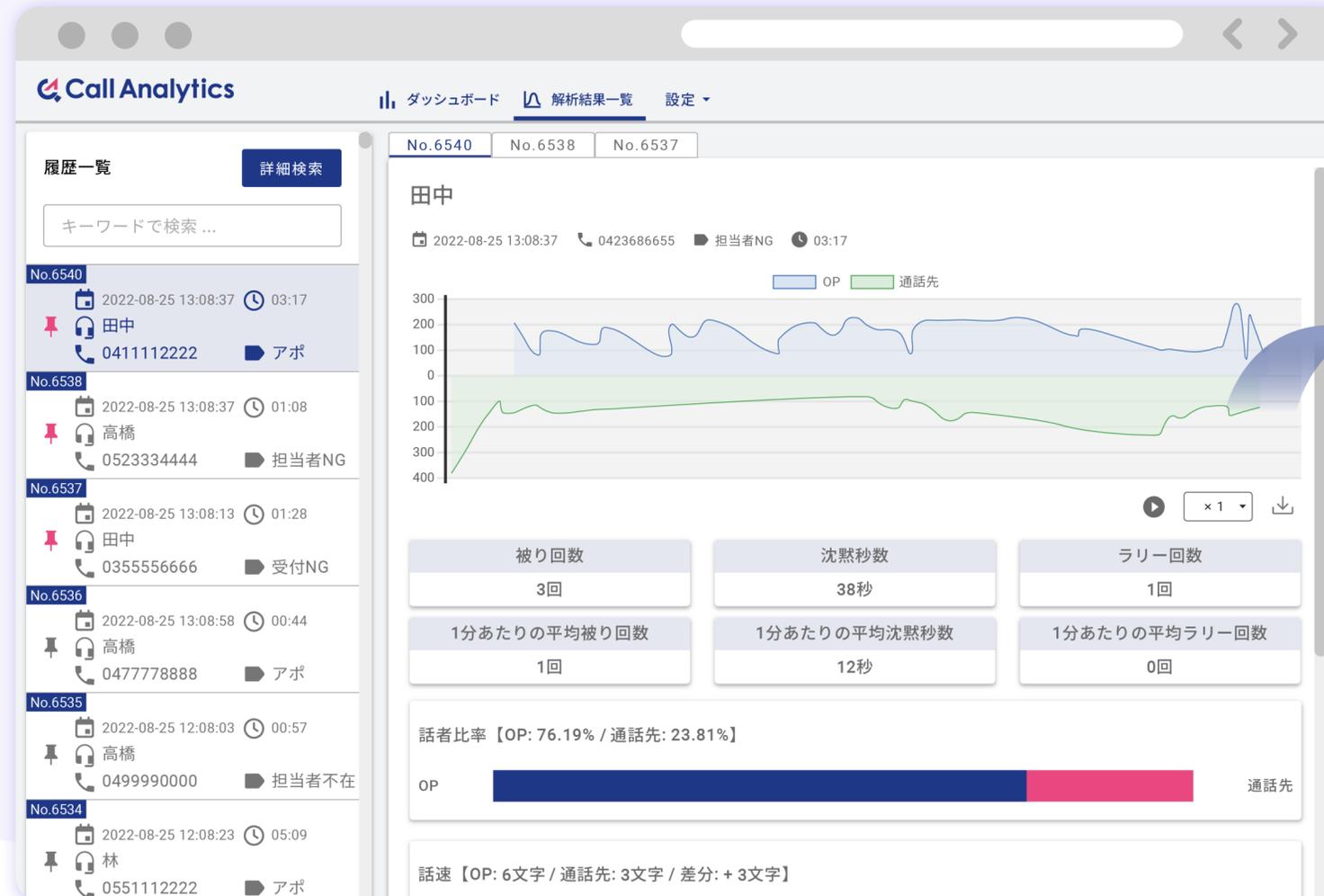


## 集計・分析項目一覧

- 架電数
- 通電数・率
- 有効コール数・率
- 商談数・率
- 成約数・率
- 曜日／時間帯
- エリア
- リスト
- 被り回数
- 沈黙秒数
- ラリー回数
- 1分あたりの平均被り回数
- 1分あたりの平均沈黙秒数
- 1分あたりの平均ラリー回数
- 話者比率
- 話速
- 声の高さ
- 声の高さの最大値と平均値の差
- 頻出ワード

# 音声解析

work on List Navigator.



録音データだけでは可視化できない  
**通話分析を自動でグラフ化!**

オペレーターの**指導や教育にも活用**できます!

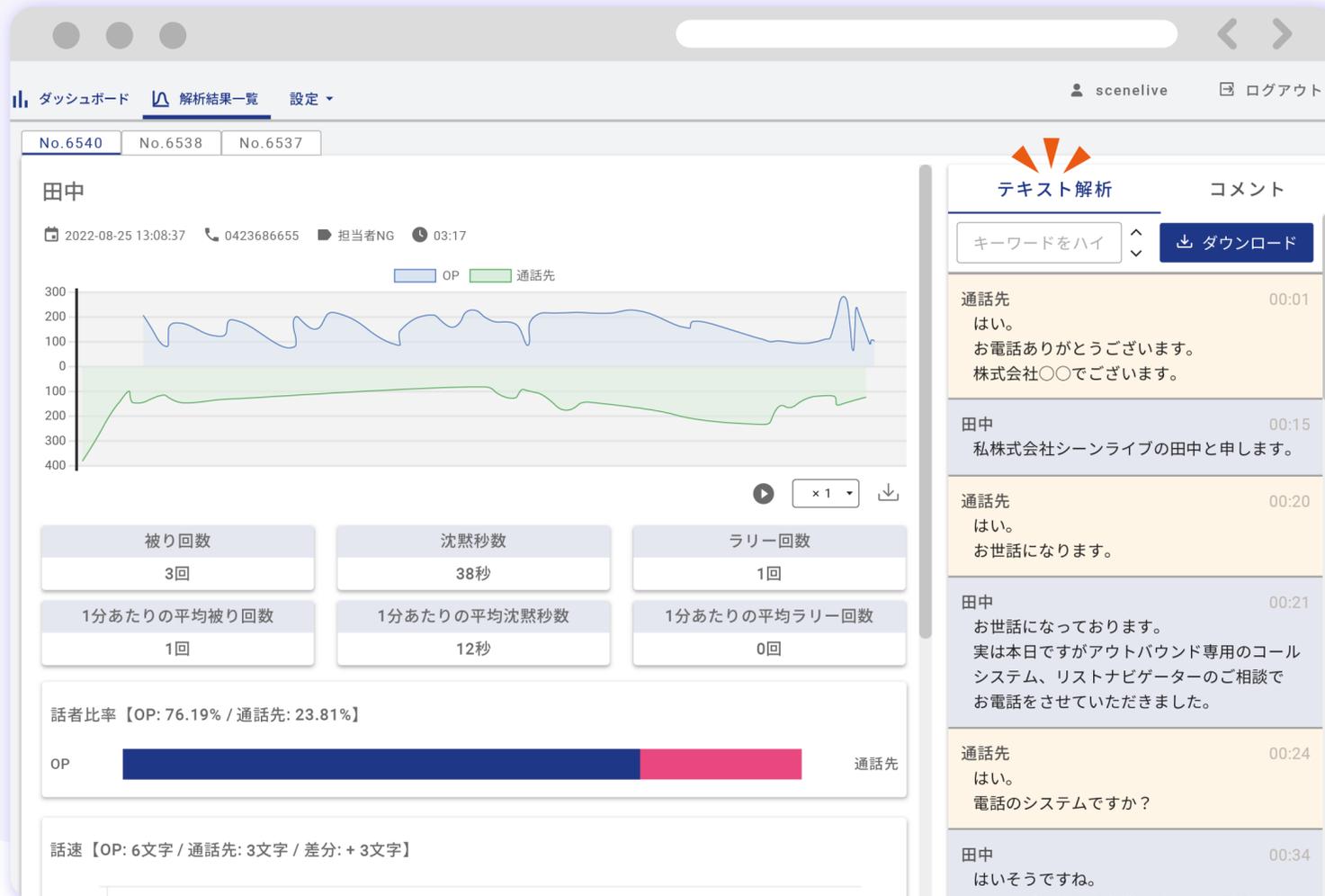
オペレーター：山田太郎    アポ獲得数：30件    受付突破率：78%

被り回数	0回
1分あたりの平均被り回数	0回
沈黙秒数	53秒
1分あたりの平均沈黙秒数	32秒

個人のクセや  
課題を  
発見できる!

個人レベルの分析で**オペレーションスキルの底上げ**が可能

## 自動テキスト化



通話内容は**自動でテキスト化**されるので  
全録音データを確認する必要はなし!

**キーワード検索**で特定の会話も  
すぐに見つかります!



通話ログを可視化した状態で蓄積することで、言った言っていないトラブル時も安心

List Navigator.

## 導入事例集のご紹介

### 7社30ページ分の事例を収録

- ✓ 架電数が1.5倍、アポ数が2.5倍に
- ✓ 導入前と比べ、発信数が約4倍に激増
- ✓ 分析情報の活用でアポ数が1.7倍に

など

事例集をダウンロード





お問い合わせ先 TEL 0800-777-3631  
Email sales@scene-live.com

大手企業からスタートアップまで  
累計導入社数 約**3,000社** 突破  
(2024年4月現在。当社調べ。)

アウトバウンド(発信)特化コールシステム

List Navigator. →

営業チーム向け 音声解析システム

Call Analytics →

他のお役立ち資料をしてみる →



※本資料に記載されているすべての画像・文章・情報など一切の権利は株式会社Scene Liveが保有いたします。この内容のすべて、または一部の無断転載・無断転用を禁止します。 ※本資料に掲載されている商品およびサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。

※資料の無断転載・複製・無断使用を禁止します。 ※内容は2023年12月時点の情報で、予告なく変更される場合がありますのでご了承ください。