

Global Insight Japanのご紹介

Global Insight Japan - Reini Mizushima | December-1st, 2021

About us

会社名	グローバルインサイト合同会社
代表者	水嶋 玲以仁 (Mizushima Reini)
従業員数	12名 (業務委託含む)
所在地	東京都 渋谷区 道玄坂 1丁目 21-1 渋谷ソラスタ 3F
主な事業内容	営業・マーケティングに関する事業戦略、組織設計、実行支援などのコンサルティングおよびトレーニング

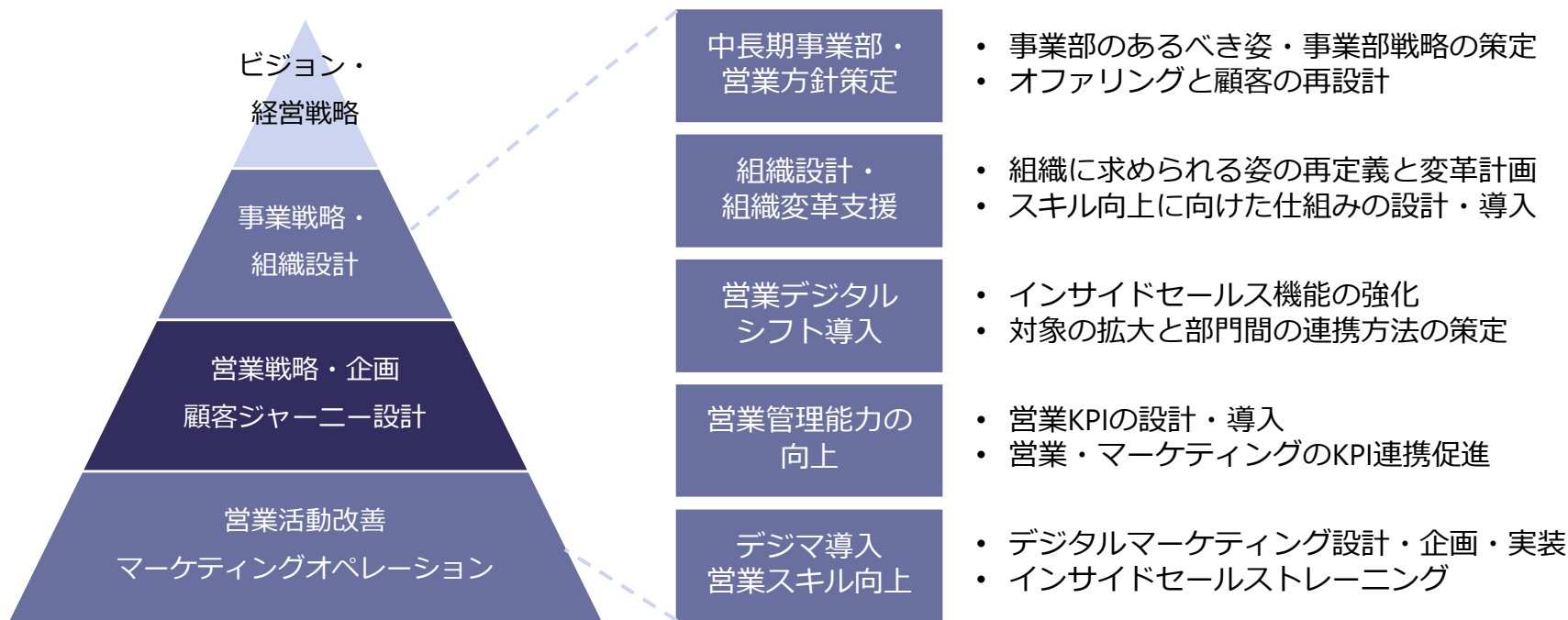
Our mission



世界標準の売れるしくみを、もっと当たり前前に。

弊社のサービス領域

セールス&マーケティング全般の組織変革・能力開発を専門とする
特に営業デジタルシフトやデジタルマーケティングに豊富な経験と強みを持つ



営業デジタルシフトとは

- ✓ デジタイゼーションおよびデジタルトランスフォーメーションにより**営業の在り方や仕組みを再定義**すること
- ✓ 新たな定義に沿って体制構築および事業戦略・計画を立案・実行すること

なぜ営業デジタルシフトが必要とされるのか

営業デジタルシフトによる営業モデルの変革

変化を後押しする要素

デジタル化とデータ活用

コロナショックでのリモート化

マクロでの大きな変化の波

事業構造・競争環境

コト売りの必要性
生産性の向上要求

顧客の購買行動

情報提供から検索へ
営業との接点の必要性

人材確保・活用

働き方改革
少子化と高齢化

営業デジタルシフトのメリット

営業コストの低減

顧客との接点構築・維持は高コストの代表格である。これらの活動をデジタルマーケティングとデータを活用し分業することで、業務効率が向上し営業コストを抑えることが可能になる。

高付加価値を提供する 営業へとパワーアップ

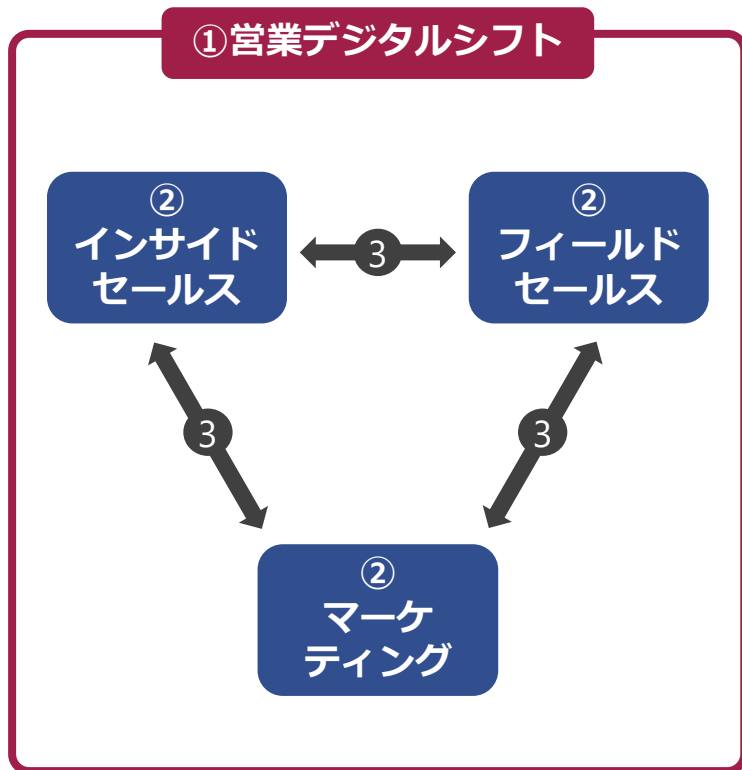
デジタルマーケティング、インサイドセールス、訪問営業などでの分業化・標準化を行うことで、組織的なノウハウの共有によるスキルの向上効果、専門性深化が期待でき、結果として高付加価値を提供できる営業組織へのパワーアップに繋がる。

データ活用による 事業価値の提供

ツール上にデータが集まり、新たなインサイトを得ることが可能になる。結果として見える化が促進され検証可能な体制を構築することで、新たなサービスを生み出し成長させることができる。

営業デジタルシフト - サービス提供

営業デジタルシフトを実践する上で必要な設計から実行・研修まで提供
各チームの機能強化だけでなく、全体設計および連携強化に強み



①全体設計

- 現状整理とTobe像の策定
- カスタマータッチポイント設計
- 変革に向けた合意形成支援

戦略策定

- 部門ゴール・KPIの策定
- 組織・役割の設計・再定義

②機能強化

実行支援

- マニュアル・プロセス作成
- PDCAフロー設計・導入
- デジマ運用支援 (イベント等)

スキルアップ (研修など)

- インサイドセールススキル
- デジタルマーケティングスキル
- セールス・ビジネスコアスキル

③連携強化

- 理解促進研修・ワークショップ
- 中長期アカウントプラン策定
- 重点顧客・KPI整合ワークショップ

クライアント事例

ソフトバンク様

【対象部門】：法人マーケティング本部インサイドセールスチーム

【提供サービス概要】

インバウンド主体のインサイドセールスから、ソリューション型のインサイドセールスへ変わるための戦略全般と施策立案、トレーニング

JTB様

【対象部門】：法人事業本部

【提供サービス概要】

インサイドセールスの立ち上げから、トレーニング、マニュアル作成

NEC様

【対象部門】：マーケティング部門および事業本部（法人向け、官公庁向け）

【提供サービス概要】

営業デジタルシフト戦略から組織設計、リモート営業の立ち上げ（トレーニング、ワークショップ、マニュアル、メールテンプレートなど）

過去のプロジェクト例（1）

日本に本社に持つ大手企業B2B部門を中心にサービスを提供
インサイドセールスなどの機能強化や、全体設計・部門連携の強化に実績

カテゴリー	プロジェクトスコープ	主な成果
営業デジタルシフト 全体設計	緊急事態宣言下のマーケティングおよび営業部門のデジタルおよびリモート営業の施策立案および実行支援	大規模デジタルイベントの開催とリードフォロープロセスの確立
大手法人営業事業部門 機能強化 - 予算戦略策定	新規DXソリューション提案プロセスのためのデジタルマーケティング・インサイドセールス・フィールドセールスの計画立案	営業部門とマーケティング部門間の一貫した事業計画作成とPDCAの確立
インサイドセールス部門 機能強化 - 立ち上げ実行支援	営業事業部門のインサイドセールスチーム立ち上げとトレーニングおよびコーチング (チーム組成、スキルアップなど)	事業部門ごとの特性に合わせたインサイドセールス部門の立ち上げ
フィールド・インサイド 部門間連携強化	アカウント攻略プランの立案	中期的な攻略対象顧客をFS/ISRで整合・役割分担した上で、アカウント戦略を立案するワークショップを実施

過去のプロジェクト例（2）

日本に本社に持つ大手企業B2B部門を中心にサービスを提供
インサイドセールスなどの機能強化や、全体設計・部門連携の強化に実績

カテゴリー	プロジェクトスコープ	主な成果
マーケティング部門 機能強化 - 戦略策定	新規ソリューションのGo To Market立案および 営業プロセス設計	新規ソリューションのGTM作成のためのプロセス 改善と複数部門の連携強化
マーケティング部門 機能強化 - 機能強化	ソリューション別のカスタマージャーニー設計 ワークショップ	マーケティング部門内の連携強化とマーケティ ングスキル強化
リモート営業提案力強化 機能強化 - スキルアップ	フィールドセールスのオンライン会議中心のコ ミュニケーション能力と提案スキル強化	商談発掘及び進捗率向上
フィールドセールス・マーケ ティング部門間連携強化	超大手アカウントおよびその企業グループ会社 のマーケティング施策とPDCA	フィールドセールスのみで行っていた、大手企 業のシェア拡大施策をマーケティング部門と連 携して行えるようにした

Thank you

