

「今、使うべき営業ツール3選」
解説書付き

Sales Doc. ご紹介資料

株式会社Innovation & Co.



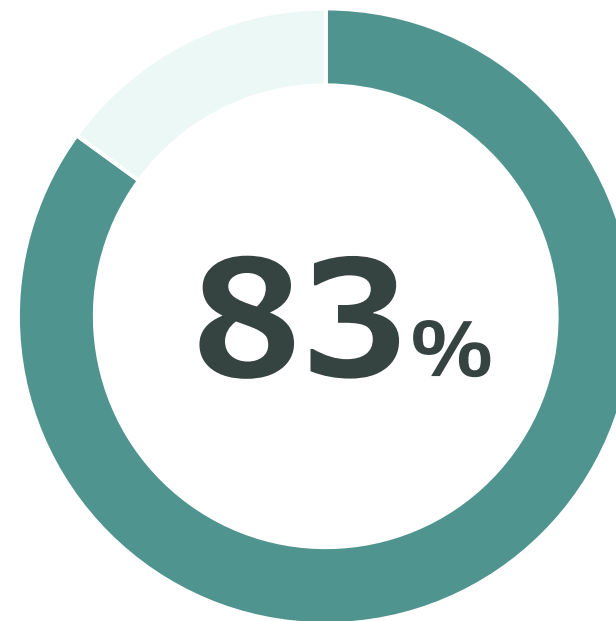
提案後に連絡が付かなくなり
いつの間にか
コンペ負けしていた

見込み客に資料を送ったけど
レスはないし
電話もつながらない

大筋合意していたのに
知らぬ間に
契約見送りになっていた



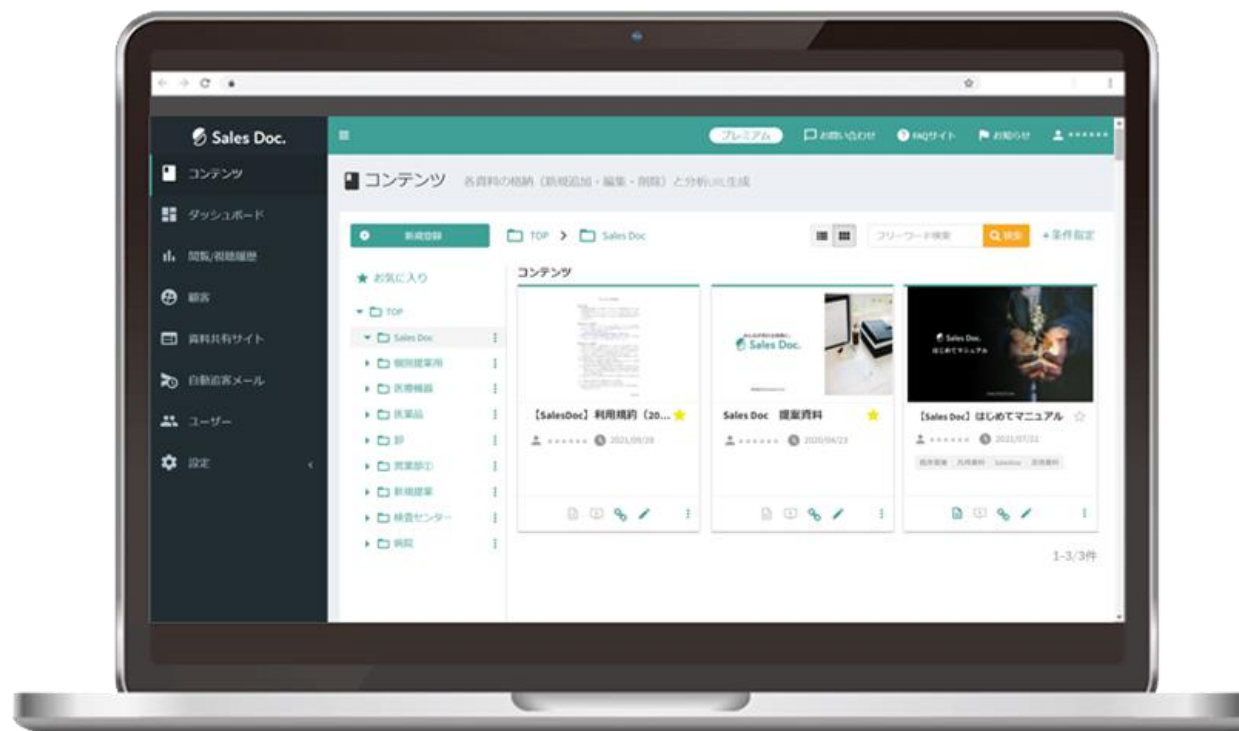
追客を途中で挫折した経験のある
営業職は**83%**！



調査元：株式会社Innovation&co.
調査方法：Webアンケート
対象数：395名

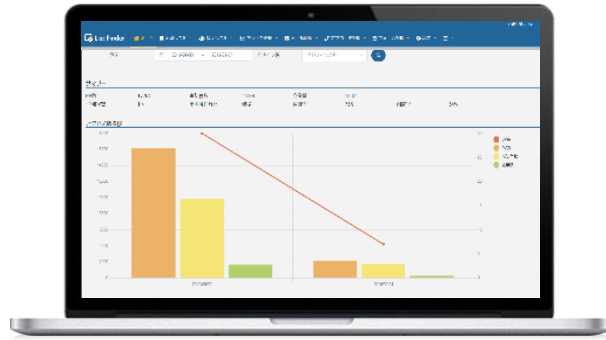
Sales Docは営業向け追客ツール

送った資料や動画が「いつ・誰に・どれくらい」閲覧されているのか
トラッキングできる営業担当者向け“追客ツール”です。



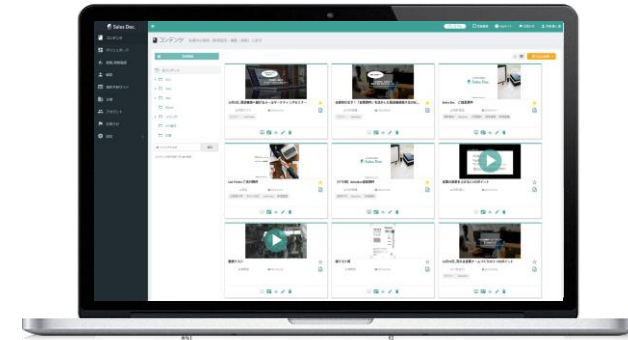
追客のポイントは“顧客行動の可視化”

MAツール



- **WEBサイト上の顧客行動を可視化できるツール**
- 不特定多数の見込み顧客から、WEBサイト上の顧客行動や、メールの開封履歴により確度の高い見込み顧客を発見できる

Sales Doc



- 営業が直感的に活用できる**1to1追客に特化したツール**
- 送付した資料上の顧客行動を可視化でき、特定の見込み顧客に対して、送付した資料の閲覧状況より、適切なアクションを可能にする

資料の閲覧状況をもとに、**効率的かつ効果的な追客**を行うことができます

資料の「閲覧有無データ・閲覧ページ」をもとに
「追客タイミング・追客手段・追客内容・追客しない」など適切なアクションを可能にします



この顧客が資料を見た！

このページをよく見ている！

優先順位に応じた
アクション

新規のアポ取り

これまで



見込み顧客

営業電話に「とりあえず資料をください」

ブラックボックス
(資料送付後の顧客行動が不明)



営業担当者

とりあえずアポ打診！

Sales Docを使ったら



見込み顧客

営業電話に「とりあえず資料をください」

ブラック
ボックスが
なくなる！



見込み顧客が資料を見ています



営業担当者

資料を見たタイミングで
関心の高そうな事例を紹介したいと
アポ打診！

初回商談後フォロー

これまで



営業担当者

本日は商談ありがとうございました。
ご提案資料を送付します。

ブラックボックス
(初回商談後の顧客行動が不明)



見込み顧客

すみません。今回はなしで！
別のサービスに決めました。

Sales Docを使ったら



営業担当者

本日は商談ありがとうございました。
ご提案資料を送付します。

Sales Doc管理画面でよく見ているページを確認
(関心事項が分かる)

ブラック
ボックスが
なくなる！

商材基本情報

導入事例

競合比較

6分

4分

10分



営業担当者

(熱が冷めないうちに...)
競合サービスの情報についてもう少し詳しい情報
をご提供いたします！

クロージング活動

これまで



営業担当者

見積書を送付いたします。
決裁申請は〇月〇日とのことでしたので、その頃に
またご連絡させていただきます。

ブラックボックス

(見積書送付後の顧客行動が不明)



見込み顧客

すみません。
今回、見送りになってしまいました。
またの機会にお願いします。

Sales Docを使ったら



営業担当者

見積書を送付いたします。
決裁申請は〇月〇日とのことでしたので、その頃に
またご連絡させていただきます。

ブラック
ボックスが
なくなる！

決裁日が近づいたのに、
Sales Docから資料の閲覧通知がない！

見積書 (ダウンロード無し)

1分



営業担当者

社内決裁のお手続きの状況はいかがですか？
追加で必要な情報などありましたら、
ご連絡ください。

いつもの営業資料をSales Docにアップして、URLをメールで送るだけ

1

営業資料をアップする



2

お客様へ資料URLを送る



資料はこちら
<https://www.>

3

お客様はURLをクリックして
資料を見る



顧客が資料をみたことを感知して、リアルタイムに通知します

山田 太郎 様の顧客が資料を閲覧しています！【Sales Doc】

SalesDocチーム <no-reply@sales-doc.com>

To 自分 ▼

※本メールはSales Docより自動送信しております。

【閲覧されたコンテンツ】

- ・SalesDoc：ご送付資料

【閲覧した顧客企業】

- ・会社名：株式会社イノベーション

ログインをして詳細を確認

<https://www.sales-doc.com/analytics/4662>

株式会社イノベーション

SalesDocチーム

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-10-13 TOKYUREIT渋谷Rビル3F

TEL：03-5766-3800

Sales Doc.

コンテンツ

ダッシュボード

閲覧/視聴履歴

顧客

資料共有サイト

自動追客メール

ユーザー

設定

プレミアム お問い合わせ FAQサイト お知らせ ドック太郎様

閲覧/視聴履歴 資料の閲覧/視聴履歴の確認・データのダウンロード

閲覧者

未閲覧者

CSVエクスポート

フリーワード検索

検索

+条件指定

コンテンツ	顧客情報	顧客メモ	URL生成者	閲覧/視聴日	閲覧/視聴データ
【ロングVer.】SalesDoc提案資料	〇〇株式会社 テスト次郎	メモが記載できます。	セールス 花子	2021年12月2日 15:25	資料DL 23秒 アボPU
【ご提案資料】Sales Doc	株式会社イノベーション ドック 太郎	12/06 架電中	セールス 花子	2021年12月1日 15:09	資料DL 28秒 アボPU
Sales Doc ご紹介資料	〇〇株式会社 テスト次郎	メモが記載できます。	ドック太郎	2021年12月1日 13:54	資料DL 5秒 アボPU
【ご提案資料】Sales Doc	〇〇株式会社 テスト次郎	メモが記載できます。	ドック太郎	2021年11月30日 15:23	資料DL 5秒 アボPU
Sales Doc ご紹介資料	〇〇株式会社	メモが記載できます。	セールス 花子	2021年11月30日	資料DL 2分30秒 アボPU

どの資料のどのページを何秒みたかまで、顧客の閲覧状況が詳しくわかるようになります



資料を利用するさまざまな営業シーンで活用いただけます



新規のアポ取り

顧客が資料を「閲覧しているタイミング」と「閲覧している内容」に応じてアポ取りができるようになります。



商談準備

商談前に相手が最も知りたいと思っている興味ポイントや課題感などを事前に把握できます。



クロージング活動

商談後に相手の「提案資料閲覧状況」を可視化することで、営業担当者は受注確度が高い顧客を把握できます。



アップセル／クロスセル

既存顧客向けの資料格納サイトを簡単に作成可能なので、既存顧客に対して闇雲にアプローチする必要がなくなります。



ナレッジシェア

各資料の「商談方法」や「説明方法」を動画にして格納可能なので、チームに入った新メンバーもすぐに営業資料を活用できます。



活動分析

各営業担当者が「どの資料」を「どれくらい」送付していて「どれくらい閲覧いただけているのか」を自動で分析できます。

500社以上の企業様に導入いただいています



活動の可視化でチーム力を底上げ 営業活動の戦略立案にも

株式会社インフォマート 

事業内容 BtoB（企業間電子商取引）
プラットフォームの運営

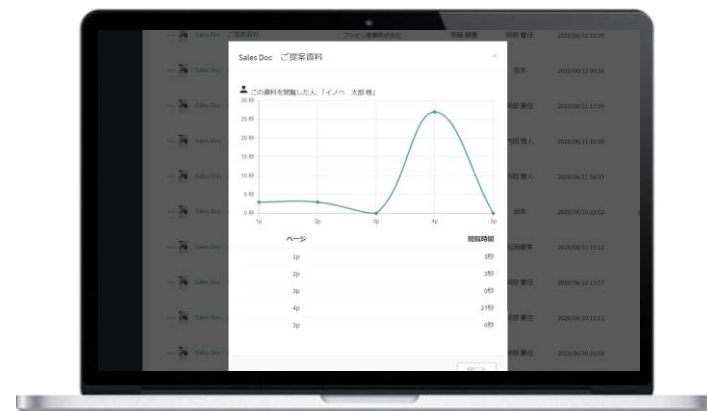
従業員規模 529名（正社員463名／派遣66名
2020年3月末現在）

Sales Docを導入したきっかけや理由についてお聞かせください。

弊社の商材は、お客様に資料をお送りして内容をご理解いただき、さらに説明を重ねてようやく契約に至る、という種類のものです。ですからインサイドセールスにおいては、お送りした資料をそもそも読んでいただけたか、どこまで理解していただけたかというところが、お客様との会話の大事なスタート地点となります。にもかかわらず、弊社では多くの場合、**お客様の資料の閲覧状況や関心がまったくわからない状態でコールしなければなりません**でした。Sales Docでお客様の行動を事前に把握、理解できれば、結果としてもっといい商談ができるようになるかもしれないと思ったのです。お客様に資料をお送りしたあと、私たちの知らないところで案件の温度が上がったとき、それを感知して拾えるようになります。あるいは、たとえば100件の資料請求があって、これまではその中の

確度の高そうな20件だけを追いかけていたとします。しかし、成果分析機能で案件の傾向を分析した結果、実は3か月ぐらい経つと確度の上がる案件が100件中さらに3件ぐらいある、とわかるかもしれない。そうなれば、マネージャーにとって営業戦略を立てる上で非常にありがたく、機会損失の低減につながります。そういうフィールドセールスの案件管理の部分で活用したいと考えています。

Sales Docの成果分析機能でメンバーの活動量などを見れば、今チーム内でなにが起きているのか、ハイパフォーマーとローパフォーマーの違いはなんなのかがわかってきて、マネージャーが戦略を立てやすくなる。チーム力を底上げ



したいという企業様には特におすすめしたい機能です。加えて、どのお客様が資料のどのページに興味を持ち、どこで離脱したかというデータに応じて、コンテンツを作り変えられるようにしたいと思います。

資料や社内のナレッジの一元管理で生産性向上を実現



株式会社エムエム総研



事業内容

BtoBマーケティング支援事業、
人材派遣事業、有料職業紹介事業

従業員規模

167名（2019年2月現在）

Sales Doc導入後、営業・マーケティングの仕方にどんな変化がありましたか？

営業資料をお送りしたお客様の閲覧状況や興味関心がわからないことが、インサイドセールスチームにとって大きな課題でした。弊社は、さまざまなサービスを取り扱っているということもあって、よくある“数撃てば当たる戦法”はやめて、「**大事なお客様に対し、本当に望んでいる情報を提供する**」という活動コンセプトをなにより大切にしてきました。もちろんその上で、資料の送付は非常に重要な施策です。Webコンテンツだとどうしても汎用的な内容になりがちなので、それぞれのお客様に最適なドキュメントファイルを作成し、それをお送りする必要があるわけです。ところが、ドキュメントファイルというのは通常、Webコンテンツのようにマーケティングオートメーションツールで閲覧状況などをトラッキングできません。**お客様にお送りしても、どの部分に興味を持っていたかかわからない。そもそも資料を読んでいただけたかどうかさえわからない。そこが大問題だとずっ**

とっていました。Sales Docの導入によって、大きく変わったのは、資料の閲覧状況を把握できるようになったことで、**お客様の“温度感”がわかるようになり、ある程度優先順位をつけて確度の高い方からアプローチしたり、興味関心に沿ってお話ししたりできるようになったことです**。「電話での感触はさほどよくなかったけれども、何度も資料を読んでいるのだから、実は温度感の高いお客様だな」とか、そういうことがわかるようになった結果、コールして結局なにも得られなかった、というケースは格段に減ってきています。資料の閲覧状況から、



どんなページがお客様に好まれているかを分析して、コンテンツに反映させていきたいと考えています。加えて、たとえばカスタマーサクセスにおいて、現状ではメールベースでやり取りしている月次のレポートを資料という形でSales Docで共有するな

ど、インサイドセールス以外での活用も検討しています。資料というのは、お客様のための思えば思うほど、種類やバージョンが増えていくもの。それらを社内で簡単に共有したい、お客様に最適な資料を送れる体制を整えたいという企業様は、絶対にSales Docを導入したほうがいいと思います。

たくさんのユーザーからご評価をいただいています

アポイント率、商談率、案件率、
受注率の全てに効果がありました。

閲覧状況を元にトークができるのでセ
ールス担当者の
心理的ストレスが軽減されました。
この効果はかなり大きいと感じました。



閲覧情報を元に事前準備をしてか
らトークができるので、
会話に奥行きができてお客様から
の信頼が増したように思います。

トラッキングと分析



閲覧/ページトラッキング



通知アラート



資料共有サイトの作成



資料閲覧分析



動画トラッキング



ダッシュボード機能

資料の管理



フォルダ管理



資料のパスワード設定



ダウンロード設定



ダウンロード設定



タグ管理

営業力の向上



自動追客メール



メールテンプレート作成



社内向け資料解説動画



自動アポ打診ポップアップ



成果分析

その他 機能



Salesforce連携



自社サイト連携



Box連携



日程調整ツール連携



Slack連携

プラン名	ライト	スタンダード	プレミアム
初期費用	100,000 円	100,000 円	100,000 円
月額費用	30,000 円 / 月	60,000 円 / 月	90,000 円 / 月
ユーザー登録数 上限	10	15	20
ユーザー追加費用（1ユーザーあたり）	3,000円 （11名以降～）	4,000円 （16名以降～）	4,500円 （21名以降～）
コンテンツアップロード数 上限	無制限	無制限	無制限
コンテンツアップロード容量 上限	無制限 （pptx/xlsx/pdf）	無制限 （pptx/xlsx/pdf）	無制限 （pptx/xlsx/pdf/mp4）
顧客登録数 上限	無制限	無制限	無制限
閲覧トラッキング機能	○	○	○
資料フォルダ管理機能	○	○	○
資料タグ管理機能	○	○	○
資料閲覧通知アラート機能	○	○	○
ダッシュボード機能	○	○	○
メールテンプレート機能	○ （1パターンのみ）	○ （無制限）	○ （無制限）
資料の自動パスワード設定機能	○	○	○
資料バージョン管理機能	○	○	○
資料共有サイト作成機能	○	○	○
自動アポ打診ポップアップ機能	○	○	○
資料閲覧分析機能	○	○	○
社内向け資料解説動画	○	○	○
顧客データの一括インポート/ダウンロード機能	○	○	○
日程調整ツール連携機能	○	○	○
Box連携機能	○	○	○
Slack連携機能	○	○	○
成果分析機能（営業担当毎/コンテンツ毎）	-	○	○
Salesforce連携機能	-	○	○
自動追客メール	-	○	○
自社サイト連携機能	-	-	○
動画視聴トラッキング機能	-	-	○

「今、使うべき営業ツール 3 選」解説書

1

自動日程調整ツール



2

ビジネスチャットツール



3

セールスイネーブルメントツール



自動日程調整ツール



商談や会議などの日時を決める時に、「以下の日程はいかがですか？」と連絡して、お互いの空いてる日程を擦り合わせて、会う日時を決めますよね？この時に発生する下記の作業時間をほとんど自動化するのが日程調整ツールになります。

【削減できるタスク】

- ・メールやチャットで「以下の日程はいかがでしょうか？」と確認
- ・相手との日程が合わない場合は、再度調整
- ・来客の場合、会議室を仮予約
- ・Web会議の場合、会議用のURLを発行して相手に送付
- ・日程が決まり次第、他の仮押さえ日程をカレンダーから削除

例えば、こんなツールです。（無料で使えるツールもあります！）

TimeRex
PRODUCED BY 調整さん

eeasy

Dr.Works

biskett

you can book me

HubSpot

ビジネスチャットツール



リモートワークが増えてきたこともあり、社内チームのコミュニケーションをなるべく「オンライン上で」かつ「一か所に集約」して行いたいという企業が増えています。加えて、顧客とのコミュニケーションもビジネスチャットに集約するケースも増えています。

【メールコミュニケーションとの違い】

- ・スタンプ等のカジュアルなやり取りが可能になる。
- ・複数人が同時に情報をシェアできるようになる。
- ・情報の検索が容易になる。
- ・プロジェクトやチームによって会話をグルーピングできる。
- ・「冒頭の挨拶」「名乗り」「結びの言葉」等の無駄な文章が不要

例えば、こんなツールです。（無料で使えるツールもあります！）



LINE WORKS



ChatLuck

セールスイネーブルメントツール



営業が使う資料や動画を簡易的に分析/解析できるようにして、商談の獲得数や受注の獲得数を増やすためのツール。まだほとんどのツールが欧米メーカーのものだが、国内でも導入企業が増えてきている。

【導入メリット】

- ・ イケてる営業コンテンツがすぐにわかる。
- ・ 改善すべき営業コンテンツがすぐにわかる。
- ・ 顧客の資料（や動画）の閲覧状況が把握できる。
- ・ 営業パーソンのトレーニングが容易になる。

例えば、こんなツールです。（無料で使えるツールもあります！）

