

成約率アップ↑を
1ヶ月無料で体験！
※通常価格 55,000 円（税込）

対面営業マンのための

お客様の購買パターンを見える化して
成約率を向上するシステム『LBA』

※1000万人以上の顧客データを分析した営業支援ツール

※LBA 登録延べ人数

“相性の良い業界”

保険・不動産・住宅・自動車・クリニック
コンサル・セミナー etc.
高額な商品・サービスをご提供されている
業界に最適です！

“LBA で出来ること”

- ✓ 一人一人に合った営業方法が見える化
- ✓ 商談時間・回数を短縮することができる
- ✓ アポ取りがしやすくなる
- ✓ 苦手なお客様の対象がわかる
- ✓ プレゼン方法の改善の仕方がわかる

お客様実績

アポ獲得率

1.5 倍

面談成約率

300%

組織全体での
営業成績

130%

※導入における実績例です。成果を保証するものではありません。

お問い合わせ・お申し込み先

株式会社 CONNECTER

✉ r.yasumaru@cntr-dx.com

03-4572-0604（担当：安丸）

【スマホでお申し込み】
QR コードで簡単エントリー



ロジック・ブレイン 営業爆発パック

ロジック・ブレイン アプリケーション

～ 短期間で売上アップ！～

『営業支援』で顧客との関係性が劇的に変えるクラウド型 CRM ツールです。あなたの顧客を分析し、顧客の得意不得手を知ることが出来ます。

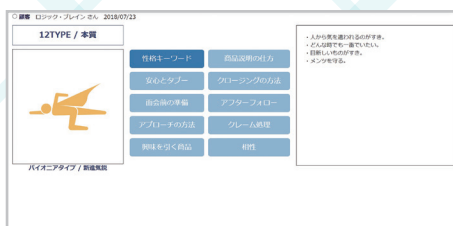
既存顧客には『営業支援』ツールで質問が予測できますので万全の準備を、まだ成約に至っていない顧客には分析をしてアプローチ戦略を考えましょう。

担当者と顧客の相性分析

担当者	顧客	相性スコア
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★
田中 太郎	田中 太郎 (仮)	★★★★★

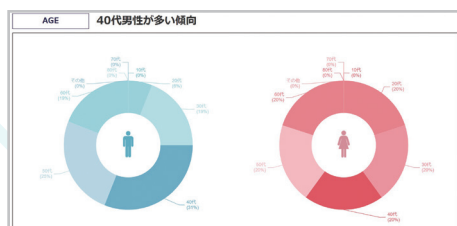
営業担当者から見た顧客との相性が分かります。例えば、前任担当者が退職した顧客の割り振りにもこの相性が活かれます。

信頼構築と LTV 向上



営業担当者が顧客の特徴を事前に把握することで、コミュニケーションが伝わりやすくなり、成約率アップに繋がります。

顧客セグメント



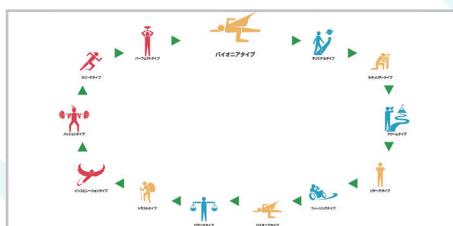
年齢別・タイプ別の顧客傾向を把握することが出来、属性からアプローチ戦略を検討することが可能になります。

契約しやすいタイミング



今月や本日等、指定した期間に購入・契約しやすい顧客をリストアップし、購入者数の想定やタイミングを計ることが出来ます。

円滑なコミュニケーション



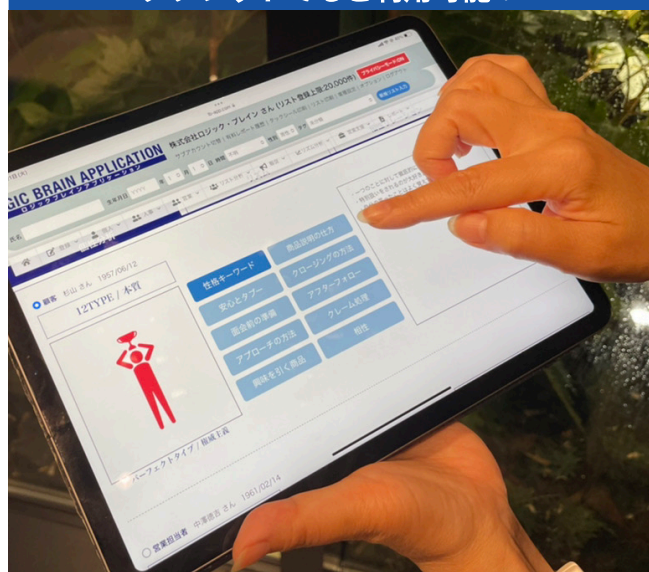
対象者から見て、どのタイプに意見が通りやすいのを知ること、顧客との関係作りのお役に立ちます。

特に相性の良い業界

保険 / 不動産 / 住宅 / 自動車
美容 / クリニック
コンサル・セミナー etc.

顧客リストをお持ちの業界、営業担当者が定期的な顧客対応を行っている業界等に幅広くご利用いただけます。

タブレットでもご利用可能！



クラウド型サービスなので、ネットに繋がる状況であれば ID とパスワードを入力するだけですぐに利用することが出来、営業への移動中でも顧客のタイプを調べることが出来ます。

～ 導入した営業担当者の声 ～



『営業支援』ツールで顧客のタイプごとのアプローチの仕方・興味を引く商品・商品説明の仕方等を想定して準備しています。するとビックリするぐらいに準備した内容の質問が来るので、安心して対応が出来、売上が3倍に伸びました。



以前はお話が長いお客様の時はなかなかこちらのお話が出来なかったり、次のアポイントの時間に焦ったりと、心に余裕が出来ませんでした。が、お客さまのタイプを理解することで、訪問回数と面会時間を変えることが可能になり、アポイントが計画的に取れるようになりました。



これまでは部下の指導は勘と経験で行っていたことに気がきました。このツールを使って部下のタイプを理解して、伝わりやすいコミュニケーションを意識した結果、部下との関係性も改善し、チームのパフォーマンスも一気に上がりました。



前任の営業担当者が辞めた後の顧客の割り振り等で利用しています。良かれと思って割り振りをした顧客と営業担当者が合わずに困っていましたが、このツールで相性が良い担当者に変更したところ、顧客との関係が良好し、継続したお取引が出来ています。



営業担当者それぞれの顧客を分析することで、得意な顧客・苦手な顧客のタイプが分かり、顧客に話が入りやすい担当者に変えることで、成約率が130%になりました。

導入に向けたご不明点やご相談がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

【開発・運営企業】株式会社ロジック・ブレイン

info@logic-brain.co.jp