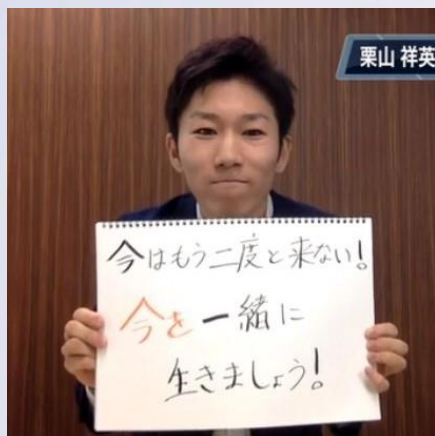


アイドマ・ホールディングス 営業支援概要



株式会社アイドマ・ホールディングス マーケティング事業部 栗山 祥英 (Kuriyama Yoshihide)



- E-mail: kuriyama@aidma-hd.jp
- HP : <http://www.aidma-hd.jp>
- meet-in: <https://meet-in.jp/>
- TEL : 03-5985-8290
- FAX: 03-5985-8291
- DIRECT: 080-1620-7977
- meet-in: 090-0013-0000

●入社1年目の年度末で
年間最優秀マーケティング賞を受賞

●入社11ヶ月目から新規事業であるオンライン
セールスチームの立ち上げに参画。

経歴

●三重県出身

小学校2年生から高校3年生まで野球漬けの日々を過ごす。

●大学生時代に経験した、産業廃棄物処理会社での新規事業立ち上げのインターンシップや、バーのアルバイトで、多くの人や経営者に関わる中で、可能な限り多くの人に愛情を注げる人間になることを志す。

●株式会社アイドマ・ホールディングス（2016年入社）

就職活動を行い、色々な会社を見たが、どの会社にも就職したとしても仮に同じ着地（死）を迎えると仮定した時に、アイドマ・ホールディングスに入社しなかった場合死に際に「あそこに入社したら人生どうなっていたのか？」と気になって死ねないのではないかと感じ入社を決意。

●スーツケースと段ボール箱1箱で上京、1Kに5人でルームシェアを送る。

●2017年2月 念願の一人暮らしをスタート。

強み

・ストレングスファインダーという強みを分析する診断によると強みとなる資質の上位5つが下記のようになっています。

- 適応性⇒変化を好む
- 共感性⇒感情の変化を感じ取る
- 回復志向⇒壊れたものをもとに戻したい
- 社交性⇒新しい人に出会いたい
- 包含⇒皆平等であると考えている

一言

「ご覧になって頂きありがとうございます！
貴社に貢献できるよう全身全霊で取り組みます！」

アイドマ・ホールディングス会社概要

会社概要



設立 2008年12月22日
代表者 三浦 陽平
資本金 1,000万円
拠点 東京本社 東京都豊島区池袋2-6-1 KDX池袋ビル9階
大阪支社 大阪府大阪市中央区農人橋1-4-31 AXIS谷町ビル7階
自社コールセンター 東京都豊島区池袋2-47-3 キウレイコンビル6階
福岡教育センター 福岡県福岡市中央区舞鶴1-8-35 ヴォーグ舞鶴25階
売上高 61,200万円（2015年8月度）
従業員数 正社員43名、契約社員3名、
アルバイトスタッフ120名、在宅スタッフ500名（2016年10月度）

グループ会社 株式会社アイドマ・ミャンマー

代表者 井原 友数

事業内容

- ・ラボ型オフショア開発事業
- ・ミャンマーにおけるIT専門学校の運営

URL <http://myanmarfactory.jp/>



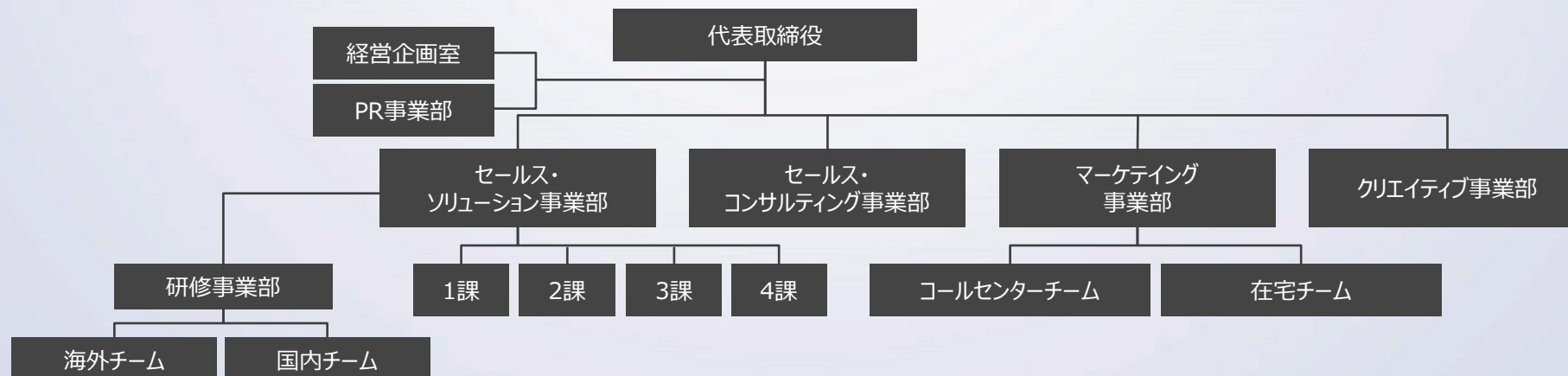
自社コンテンツ Sales Crowd

mama works(自社媒体)

<https://mamaworks.jp/>



組織図



沿革

2008年

アイドマ・ホールディングス設立
始めの半年間は、サービスが無かった為、ブログ代行や採用媒体の営業を行っていた。

2009年

弊社代表三浦が、元々働いていた人材採用コンサルティング会社で培った“電話営業”と“対面営業”のノウハウを活用し、「**成果報酬型の電話代行サービス**」を始める。このタイミングで、アルバイトスタッフが入社した。
当時の料金体系は**1件のアポイントを¥30,000**で納品していた。

2010～
2011年

お客様からのご指摘が多くなり、その中であるお客様から“いくつかの営業プランを検証することに期待しているのに”と言われて“**代行**”ではなく、**検証したデータをお客様に納品し、社内でも営業活動が出来る仕組みを提供するサービス**を日本で初めて実施する。
※現在のサービスの原型が生まれる

2012年

自社システム(TMO)の開発を始める。同時に、海外への進出も始める。

2014年

開発から2年でTMO第一弾リリース。

2014～
2015年

この頃から就労困難者に対する就労支援の仕組みを構築する。

2015年

就労支援事業第一弾として“ママワークス”をリリース。

2016年

TMOの機能を大幅に追加・改善を行い「**Sales Crowd**」をリリース

アウトソーシングをしながら貴社プッシュ型営業の 仕組みを構築・納品しマニュアルとして残します

マーケティングフェーズ

アポイント取得に向けた切り口選定・コスト算出



①取材・企画
(営業戦略づくり)



②企画検証
(実アプローチ)



③セールスサポート
(商談分析・ツール提供)



④クロージング
(失注要因分析)

上記のフローで再現性のある営業の仕組みを
構築した上で企業様に合わせて出口をご提案致します。



内製化型

- ・既存のリソースで収益部隊を構築したい
- ・社長/トップ営業の方以外でも収益を生みたい
- ・新人でも売れるようにしたい



アйдマ継続型

- ・0から新しい事業を立ち上げたい
- ・継続してアйдマのノウハウを活用したい
- ・内製化せず、営業パートナーとして付き合ってもらいたい



在宅スタッフ活用型

- ・ローコストで商談を量産したい
- ・電話営業部分を切り離したい

商談発生までの仕組み化

インタビュー、
20~30の営業プランを企画

=

アプローチ
ターゲットリスト

×

顧客の課題解決
の切り口



それぞれの企画検証
費用対効果測定

取材



・創業の経緯
・サービスの内容
・1~3年後
どういった会社になっ
ていきたいのか等
今後の展望
etc...

直接
プラン



企画A

=



ターゲットリストA

×



トークスクリプトA

協業
プラン



企画C

=



ターゲットリストC

×



トークスクリプトC

新
プラン



企画E

=



ターゲットリストE

×



トークスクリプトE

100
件ずつ
架電を
実施



反応率 2.8%



反応率 1.4%



反応率 2.0%



反応率 3.1%



反応率 0.8%

検証を繰り返し、
より効率良く
商談獲得の出来る
企画を見つける

❗ 準備は全てアيدマにて実施



企画

過去のデータベースから
営業プランを企画



ターゲットリスト

リストマーケット
(法人DB抽出システム)
全国680万社の法人情報
からターゲットを抽出



トークスクリプト

アيدマ独自の
フォーマットで作成

❗ 企画検証したデータをリアルタイムに納品



日別・時間別
自動集計

SalesCrOwd



内製化の場合
そのまま利用OK



リアルタイムで
結果を確認



音声データ
ダウンロード



検証データ
ダウンロード

アウトソーシングをしながら貴社プッシュ型営業の
仕組みを構築・納品しマニュアルとして残した後
貴社のご要望に沿った形で出口をご提案致します



取材



営業戦略



ターゲットリスト



トークスクリプト

検証結果に
基づいたご提案

アプローチ検証結果
費用対効果測定



貴社専用の
成功パターン

アйдマ継続型のケース



・引き続き、マンパワーを掛けずに
検証をしていきたい。

- コスト：△
- 仕組み作り：◎
- マンパワー：◎

内製化のケース



・構築・納品したマニュアルを活用して、
内製化をすることでコストを抑えたい。

- コスト：◎
- 仕組み作り：△
- マンパワー：×

在宅スタッフ活用型のケース



・アウトソーシングの継続はしたいが、
コストは押さえたい。

- コスト：○
- 仕組み作り：△
- マンパワー：◎

全国展開

※ご希望の企業様のみ

近郊エリアから営業活動を実施





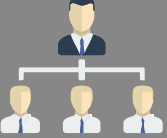


半年～1年後、**近郊エリアでの成功パターンを全国へ展開**



半年～1年後、
近郊エリアで確立した
新規開拓の手法を
全国へ展界する。



支援内容	アイドマ実施内容・成果物	貴社の業務内容
<div data-bbox="78 268 109 589">マーケティングフェーズ</div> <div data-bbox="169 225 673 411">  ①取材・企画 (営業戦略づくり) </div> <div data-bbox="169 439 673 625">  ②企画検証 (実アプローチ) </div>	<div data-bbox="700 225 864 625"> 営業コンサル ・ 営業担当 </div> <div data-bbox="901 268 1295 375"> <ul style="list-style-type: none"> ・取材 ・営業企画作成 (20～30案) ・営業戦略 </div> <div data-bbox="901 475 1156 589"> <ul style="list-style-type: none"> ・リスト、トーク作成 ・テレマーケティング ・週次、月次の報告 </div>	<div data-bbox="1622 304 1885 339">取材・打ち合わせ</div> <div data-bbox="1622 496 1885 575">リスト・トーク確認 稼働状況確認</div>
<div data-bbox="78 732 109 968">セールスフェーズ</div> <div data-bbox="169 646 673 832">  ③モニタリング (商談分析) </div> <div data-bbox="169 861 673 1046">  ④クロージング (失注要因分析) </div>	<div data-bbox="700 646 864 1046"> セールス パートナー </div> <div data-bbox="901 696 1114 803"> <ul style="list-style-type: none"> ・営業ロープレ ・営業フロー作成 ・営業資料作成 </div> <div data-bbox="901 911 1212 1018"> <ul style="list-style-type: none"> ・メールテンプレート作成 ・営業フィードバックシート ・フォロー体制構築 </div>	<div data-bbox="1622 732 1885 768">商談(初回営業)</div> <div data-bbox="1622 946 1885 982">商談(提案営業)</div>
<div data-bbox="78 1132 109 1218">内製化</div> <div data-bbox="169 1075 673 1260">  ⑤研修・育成 (組織化) </div>	<div data-bbox="700 1075 864 1260"> 教育 マネージャー </div> <div data-bbox="901 1146 1077 1210"> <ul style="list-style-type: none"> ・営業研修 ・OJT研修 </div>	<div data-bbox="1674 1160 1829 1196">社内研修</div>

「売れる営業組織」を構築する為、ワンストップで貴社の外付けの仮想社員として、貴社の要望を満たしていきます。

実績一覧：クライアント一部抜粋 2,791社

(2017年2月末時点)

無形商材

デザイン系

- 株式会社A 東証一部上場企業T社を初めとした、大手企業のグローバルサイトのインターフェイスデザインなどを行う会社。
- 株式会社H DTPを含むグラフィックデザインを中心とし、Webデザインだけではなく、紙媒体のデザインも行う。

システム開発系

- 株式会社Ai 中～大企業向けの業務システムや、ITコンサルティングを行う会社。
- 株式会社J 生産管理や販売管理などの大型システムのスクラッチ開発を中心に実施。上流工程のコンサルティングも実施。

Web制作系

- 株式会社An ECサイト系のバナー制作や、商品ページの制作を主事業としており、スマートフォン関連の制作も行う。
- 株式会社U サイト制作、スマートフォン最適化など広範囲に制作を行い、企画力(ディレクション)に強みを持つ。

映像制作系

- 株式会社C 元々番組制作を行っており、ノウハウを活かし、中～大企業のプロモーション映像や、Web映像の提案を行う。

イベント・販促系

- 株式会社R 映像や広告の強みを活かして、数多くの大手のイベントのプロデュースを行っていた会社。
- 株式会社G モーターショーや、展示会のブースの設計から運用までを一貫して行える会社。

コンサルティング系

- 株式会社F 中小～大手企業に対し、オフィス移転や内装デザインを提案している会社。
- 株式会社Y 人材系の採用コンサルティングを中心に事業展開をしている。特に新卒学生の採用ニーズのある企業開拓がメイン。

有形商材

食品系

- 有限会社S 海鮮物を、すし屋やホテル、旅館に対し、提案を行う会社。
- 株式会社G 高級チョコレートを、ホテルや旅館、大手百貨店に対し提案を行う会社。
- M株式会社 食肉を、ホテルや旅館、焼き肉店に対し提案を行う会社。

アパレル系

- 株式会社A 女性用下着や、靴下をエステサロン、整体、EC運営企業に対して、提案を行う会社。
- 株式会社B アパレルのOEMに特化した会社。実績を訴求して、主に販売元に展開。

化粧品系

- 株式会社T 化粧品の自社製造から卸先の開拓、材料を活用したOEM提供等を行っている会社

機器系・環境系

- A株式会社 海外の運動マシンを、介護業界やフィットネスジムに対し、提案を行う会社。
- 株式会社K オゾン水生成機を、介護業界やペット業界に対し、提案を行う会社。

健康物販系

- 株式会社M 健康食品を、エステサロンや、ドラッグストアに対し、提案を行う会社。
- 株式会社B 足用の矯正器具を、整体関係や、介護業界に向けて、提案を行う会社。
- 株式会社K 海外の健康茶をエステサロンやドラッグストア、整体企業に対し、提案を行う会社。

会社

特徴



テレポ代行会社

目的：「アポイントを取得する事」

- トークとリストが用意されている状態でアポイントを取得する。
- アポイント取得までの経緯、稼働状況等は不明確。
- 1件に対し費用を払う為、アポイントを量産すればするほど費用が増える。



案件紹介会社

目的：「確度の高いアポイントを紹介する事」

- 案件を抱えている会社に訪問を行い、ニーズがあれば紹介を行い、受注に繋がれば成果報酬で費用が発生。運が良ければ大きい案件にすぐに繋がる可能性もあるが、「いつ」「どのタイミング」で案件が入ってくるかは紹介会社も不明。
- 紹介出来る母数も限られる。



営業代行会社

目的：「企業の営業をアウトソーシングで請け負う」

- 営業戦略の立案からテレポ代行までを行い、一部コンサルティングも含む。
- マンパワーをかけずに営業活動が行えるメリットがあるが、属人性が強くなってしまう点や、外注期間中にずっとコストが発生するデメリットもある。



アйдマ・ホールディングス

目的：「再現性のある営業の仕組みを納品する事」

- 対法人サービスを展開している企業様を約1,500社以上サポートを行ってきた営業戦略の立案から電話営業、社内教育までを一貫して行い、若手でも成果を上げられる仕組みが手に入る。
- 専属の担当4～6名がサポートを行う。
- 仕組み構築後は「在宅スタッフ」を活用して、低コストの電話営業チームを持つ事も可能。