

開始日時： 2020年5月29日

【営業募集理由】

WEBサイトでの集客メイン

- ・お問合せに回答する動き中心なっているので新規売上を上げていく体制を整えたい。自ら獲得する動き
- ・インサイドセールス
- ・フィールドセールス
- ・カスタマーセールス

【インサイドセールスとは】

- ・電話やメールからのお問合せ対応
- ・リードについてのステージ設計と運用ルールの構築
- ・フィールドセールスへ効率的な商談の受け渡し
- ・見込み客へのアプローチのためのヒアリングや商品説明（電話・メール？ど）
- ・MAツールを活用した施策の立案と実行
- ・限られた時間の中で成果を上げるための業務の効率化が求められます

【フィールドセールス】

- ・インサイドセールスでアポイントが取れた企業へ訪問提案・クロージング
- ヒアリングをして別の提案が可能であれば切り替えての提案も可

【カスタマーセールス】

既存客・問い合わせ客に対しての対応・フォロー
問い合わせ対応・見積書作成・事務処理など

入社してからの動き

- ・まず1ヶ月以内に基礎？
 - ？識の習得・仕事内容の？
 - ？礎を習得して頂きます？
 - ？
- カスタマー的な動き中心です。サービス内容を理解を深めて頂く
徐々に本人の成長状況をみてインサイドセールス
- ・フィールドセールスの業務内容を覚えて頂きま

す。

まとめ

大きな企業でないので、企画から提案のフロー迄の確認はスムーズやり方は無限にある。このやり方がよいとかの正解はない。

モバイルプランニングと

してどのようなW i F i だけ？

？はなく新規事業も含め？

？のようなサービスを展？

？したらお客様のために？

？るのか。

どのようなサービスがメ

リットがあるのかを考え

提案し成果を上げること

ができる。