## by 더클랩 The Klab





# Contents

회사 소개 Vision&Biz Domain	4
솔루션 세일즈로그 SalesLog	5
세일즈로그 제안 가치 Value Proposition	8–10
러닝로그 LearningLog	11-13
향후 제공 서비스 Improvements	14-15
협의 과정 Consultation Process	16
고객사 Customers	17
서비스 Service	18
연락처 Contacts	19

## 회사 소개 비전 및 사업영역

더클랩은 세일즈/마케팅 전문 컨설팅을 기반으로 **지식을** 활용하여 <mark>사회를 더 건강하게, 개인은 더 즐겁게</mark> 생활하도록 지원하는 지식 큐레이션을 제공합니다.



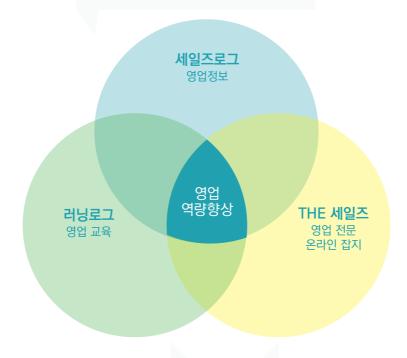




# 솔루션 SalesLog 세일즈로그

**차별화**를 통한 성과있는 영업으로 가는 지름길

- 고객정보 자산화
- 영업 성과 향상을 위한 코칭 가이드
- 편리한 영업 정보시스템 이용
- OCD 외 고객사 다양한 니즈 정의



- 영업활동 프로세스 기반으로 현장 중심의 콘텐츠
- 영업사원/팀장별 맞춤 교육설계 및 진행
- 개인별 학습 커리큘럼/코칭 방향 제안
- 체계적 학습 관리

- 영업 이론 및 국내외 사례
- 영업의 전문지식화 지원
- 영업사원의 영업 콘텐츠 참여

# 언택트 및 사회적 거리두기 등 영업환경의 변화로 인해 영업 방식은 과거와 달·라·져·야 합니다.

#### 현재 문제점

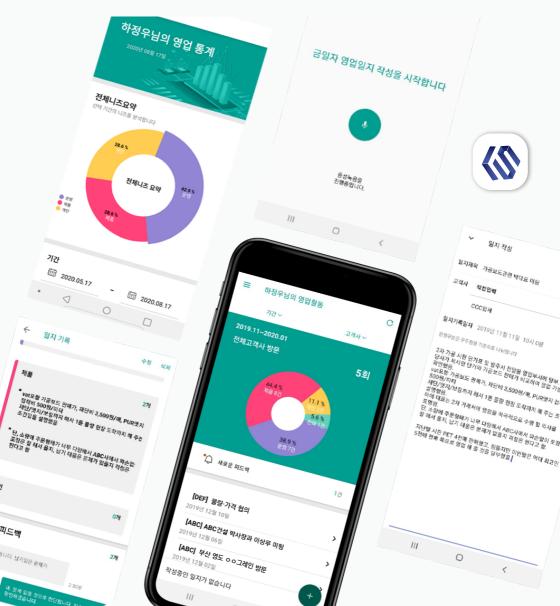
- 고객의 전략과 운영방식의 급격한 변화
- 고객 담당과 제한된 미팅
- 고객사 내 한정된 커뮤케이션
- 영업사원의 재택근무 증가

## ⇒ 솔루션

☆ 효율적인 고객니즈 발굴 및 니즈기반 영업 활동 실행



# 세일즈로그 SalesLog



# 세일즈로그 제안 가치 Value Proposition

## --문제정의 및 솔루션



1. Machine Learning



2. 영업활동 Reporting



3. STT 기술

#### CEO 관점

#### 문제 Problem 1

#영업/고객정보의 사내 미자산화

- 영업사원 퇴사 시 정보 공백
- 팀원 및 타팀과 협력 어려움
- 낮은 사내 전사시스템 활용도
- 사내 고객사 정보의 히스토리 관리부재

#### 솔루션 Solution

#Machine Learning 활용으로 영업/고객 정보의 자산화

- 영업정보, 특히 고객사 정보의 체계적인 분류 실시
- 영업 및 고객 정보의 사내 자산화로 고객사 히스토리 관리 가능
- 가격과 품질에서 벗어난 중요한 고객정보 발굴로 차별적 가치 제안 가능

#### 관리자 관점

#### 문제 Problem 2

#### #고객의 상위니즈 미정의

- 고객 인사이트 부재 (가격과 품질 중심)
- 영업사원들이 입력하는 영업 정보 내용의 비차별성
- 많은 영업일지들을 읽고 피드백하는 것의 현실적인 어려움
- 가격과 품질중심의 정보 외 임원/팀장의 관심정보 부족

#### 솔루션 Solution

#### #고객의 상위니즈 중심 영업활동과 관리

- 영업팀장 및 관리/기획팀이 영업사원들의 영업활동 내용 이해
- 영업사원에 대한 코칭 가이드 제시

#### 영업 실무자 관점

#### 문제 Problem 3

#### #효율적인 영업방법의 이해부족

- 영업사원들의 필요정보에 대한 이해 부족
- 영업사원들이 어떤 영업정보를 수집/분석해야 차별적 가치를 도출할 수 있는지에 대한 낮은 이해도
- 영업사원들의 정보 입력에 어려움

#### 솔루션 Solution

#### #STT 기술 접목으로 현장중심 영업활동 강화

- 영업현장에서 영업일지를 기록하여, 현장의 목소리를 입력
- 4가지 유형의 고객니즈로 자동 분류 (전략/운영/제품/ 개인니즈)
- 중요한 고객니즈 조사 가이드 제시

9

# 세일즈로그 제안 가치 Value Proposition —세일즈로그 연계 제공 서비스



#### 고객사 시스템 연결

#### 사내 시스템과 연결

고객사 시스템 맞춤화 --수준에 따라 작업일정/비용 협의



## 맞춤 교육 서비스

영업사원별 강화 필요 영역 진단 **온라인활용 교육** 관련 주제 온라인 컨텐츠 제안 →제안 컨텐츠 학습

→세안 컨텐츠 학습 →학습내용 리포트 작성 (양식 제시) 오프라인 교육

맞춤 컨텐츠 개발 (예, 협상 등) →교육실시



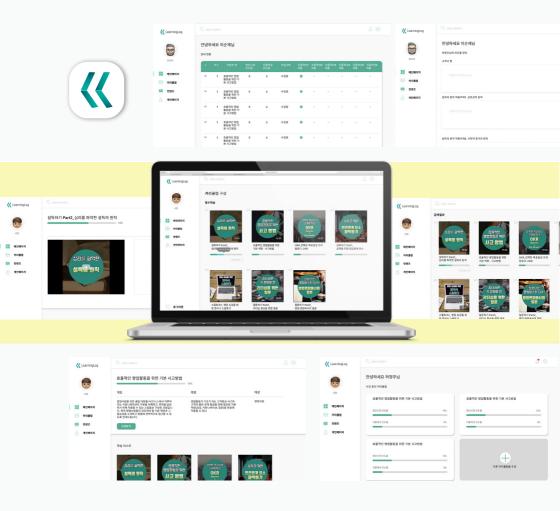
## 영업역량 향상 컨설팅

영업역량향상 워크숍 및 활동 모니터링 체계 정의 **영업사원별 영업활동 피드백** (월 2회)

영업정보 사내 내재화 강화

<sup>\*</sup>추가 서비스의 범위, 내용, 일정, 비용 등은 별도 협의가 필요합니다.

# 러닝로그 LearningLog



# 러닝로그 LearningLog

영업역량 향상을 위해 팀원과 팀장별 <mark>맞춤화된 콘텐츠를 동영상화</mark> 하여 제공하고,

학습자는 <mark>제시된 과제 수행과 고객정보 분석 실습</mark>을 통해 현업 적용 역량을 향상시키고자 합니다.

#### 팀장/팀원 맞춤 온라인 학습 예시



러닝로그를 선택한 고객사는 학습자들의 역량 향상을 위해 세일즈로그의 사용•실습 (2주간) 선택이 가능합니다.

# 최종 결과물 학습관리

#### 1. 학습 Reflection









#### 2. 세일즈로그를 통한 고객니즈 분석 실







#### 3. 학습 후기 및 평가



# 향후 제공 서비스 Improvements

#### 특정 상황에서 고객사의 니즈 검색 및 도출

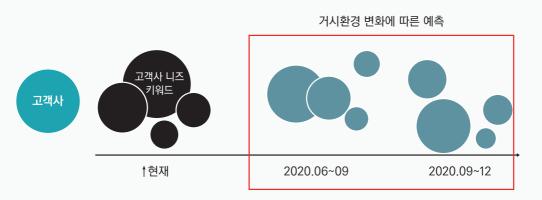
정보시스템은 미래 의사결정에 도움이 되어야 합니다. 이를 위해 과거의 다양한 데이터들을 쉽게 볼 수 있어야 합니다.

영업현장의 의사결정을 위해서 고객사의 어떤 유형의 니즈가 중요해 질 것인지를 파악하는 것이 중요합니다.



이를 위해 고객사의 영업사원과 팀장들이 기록한 고객사 니즈 정보와 외생변수들을 매칭시키고자 합니다. ※최소 9개월 이상의 영업일지 내용들이 기록되어야 합니다. (20년 11월 런칭 계획)

니즈의 변화를 알고 싶은 고객사 선정하여 시기별 주요 니즈들을 Word Cloud 형태로 확인할 수 있도록 합니다.



외생변수 적용

- 환율
- 주가
- 유가
- 경제성장율
- 이자율
- LME가격
- 기타 정책/이슈

#### (환율 1,260일 경우)

날짜	환율	주가	유가	00고객사
20.04.08~12 1	1,260원	1,100	35	**** 키워드
		1,120	32	&&& 키워드

# 협의과정 Consultation Process

1

#### 기본협의

- 참여 조직
- 사용 인원
- 보안 범위
- 사용 기간
- 기존 시스템과 연동 등

2

#### 계약

- 기본내용
  - •사용인원
  - 금액
  - 비밀유지
  - 사용방법 교육 (1시간)
  - 현장 문제 지원
- 추가내용(별도) 사내시스템과 호환성 여부 영업 정보에 대한 교육

3

### 맞춤화

- 산업/사내 사용 용어 정의
  - 브랜드(명)
  - 고객사명/경쟁사명
  - ∘ 단량 (SKU)
  - 인터뷰 및 기존일지 분석
  - 예상기간: 3주
- 사내 시스템과 호환성 작업 (별도 비용) 예상기간: 시스템 검토 후 결정

4

#### 운영

- 기본 사용방법 교육 (무료)
- 운영 현장에서 발생하는 이슈 해결 지원
- 영업현장의 고객사 니즈에 대한 이해 교육 (필요 시, 별도 비용)

# 고객사 Customers











\*외 10여 개 회사 협의 중

# 서비스 Service

항목 세일즈로그 SalesLog



비용 세일즈로그 App(기본)

월 2만원/인 (VAT 별도)

계약 후 고객사 전문 용어 맞춤화 및 검증

4백만원

**기간** 3주 (맞춤화)

항목 러닝로그 LearningLog



비용 과정별 9만원/인 (VAT 별도)

**커리큘럼** (총 6-7 동영상; 1.5개 동영상/주)

준비사항 고객사 3개-일지 5개/고객사별

**기간** 6주-8주 (학습)

# 연락처 Contact

회사 주소 서울시 강남구 테헤란로44길8, 5층 10호

홈페이지 www.theklab.co

이메일 saleslog@saleslog.co

페이스북 www.facebook.com/saleslog

블로그 blog.naver.com/theklab











