

# 新規営業がクセになる！

新規営業DXソリューション





DIGITAL BLOCKSについて	03
主要事業と実績	04
開発の経緯	05
BizBa Leadとは？	06
新規営業の方法	07
営業フローモデル	08
営業課題について	09
導入するメリット	10
導入効果	11
機能	12
導入までの流れ	18
営業顧問プラン	19
導入実績	20
導入事例	21



DIGITAL BLOCKS

社名	株式会社デジタルブロックス
代表	山口 亮 (Yamaguchi Akira)
設立	1998年12月2日 ※現在27期
拠点	大阪本社 大阪梅田 梅田ゲートタワー13F 東京オフィス 日本橋 日本橋桜ビル2F
社員数	社 員 150名(東京20名) 協力会社 230名 総 勢 380名
資本金	2,200万円
売上高	25億円(前期実績) 28億円(今期見込)



## IT企業として27年の知見でお客様の課題解決にコミット



SES



受託開発



自社サービス  
開発/販売



インフラ  
構築/保守

### 主要取引先

アイテック阪急阪神株式会社  
さくら情報システム株式会社  
株式会社アイネットテクノロジーズ  
株式会社システムアンサー  
アドソル日進株式会社  
新生フィナンシャル株式会社  
岩谷情報システム株式会社  
中央システム株式会社  
株式会社ヴィンクス  
TDCソフト株式会社

SCSK Minorいソリューションズ株式会社  
株式会社日本プロポーション・アカデミー  
NECソリューションイノベータ株式会社  
株式会社日立社会情報サービス  
NSW株式会社  
株式会社FANFARE  
宗教法人春日大社  
富士ソフト株式会社  
株式会社カネカ  
富士通株式会社

環境機器株式会社  
富士通Japan株式会社  
株式会社キューブシステム  
株式会社フリークラフト株式会社  
クボタ北港情報サービス株式会社  
株式会社クレオ  
株式会社間口  
株式会社合通ロジ  
ユニアデックス株式会社



株式会社デジタルブロックス  
代表取締役社長

山口 亮

〈MESSAGE〉

## テクノロジー×営業で もっと簡単に誰もが 使いこなせるサービスを作りたい

1998年の創業以来、25年の歴史の中で1万社以上のお客様よりお取引いただき順調に事業拡大してまいりました。

これまでに、多くの企業様より寄せられるご相談やお悩みを聞く中で、世の中には機能豊富で立派なサービスは多々存在しますが、誰もが簡単に使いこなせ、操作性に優れたサービスが少ないと感じていました。更に機能が豊富になることで価格が高騰し、予算が少ない中小企業ではシステム導入をためらう場面も多く見てきました。

### 『誰もが使いやすいと感じる仕組みを提供したい!』

多くの方が抱えるそのお悩みを、我々の最大の強みである、『技術力(テクノロジー)×営業力(お客様の声)』で解消したいという想いから、お客様の悩みに寄り添ったサービスを自社で開発する事を決心しました。

その第一弾として、お客様の経営目標を達成させる為、営業支援に特化した新サービスをスタートすることとなりました。

# 「新規営業がクセになる」

苦手意識がなくなり営業経験が詰める仕組み

TODOを明確に

活動量が増えると

分析の質があがり

商談件数がふえる

このサイクルが習慣に  
(クセ)



	アウトバウンド営業	インバウンド営業
施 策	訪問営業 / テレアポ / DM 送付 ダイレクトメール / 問い合わせ営業 / etc.	WEB サイト / 展示会 / セミナー / プレスリリース メディア運営 / SNS / 動画 / WEB 広告 / etc.
特 徴	働きかける手法 〈能動的〉	見つけてもらう手法 〈受動的〉
期 間	最短1日(即効性有り)	半年~1年以上
コスト	最小限のコストで実施可能	実施するのにコストがかかる

アウトバウンド営業のコストは、自社の営業マンの人件費のみなので**すぐに実行が可能。**  
結果につながる機会を増やすため、**営業マンの新規開拓の時間を確保することが課題。**



**新規営業DXソリューション**

新規顧客開拓において、営業リストからアプローチの登録・分析まで、直感的に操作できるツール  
必ず定着させるため、伴走型のサポートも充実。

**営業支援DXソリューション**

営業活動の管理や、顧客毎の案件管理等で  
インサイドセールス から 商談  
顧客の満足度のための活動を支援します。

時間、人材不足で  
新規開拓が  
できていない…

既存対応が忙しい

営業マンの育成に  
困っている..

すぐに成果の出る  
営業手法を模索中..

営業マンの  
行動量が増えない..



人材難で優秀な  
営業マンを  
採用できない..

 BizBo Lead

ですべて解決できます！



# BizBa Lead を導入すると ▶▶▶



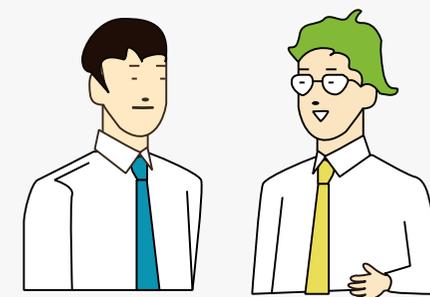
即日1日1時間からでも  
新規開拓が可能



新規開拓への  
行動力アップ



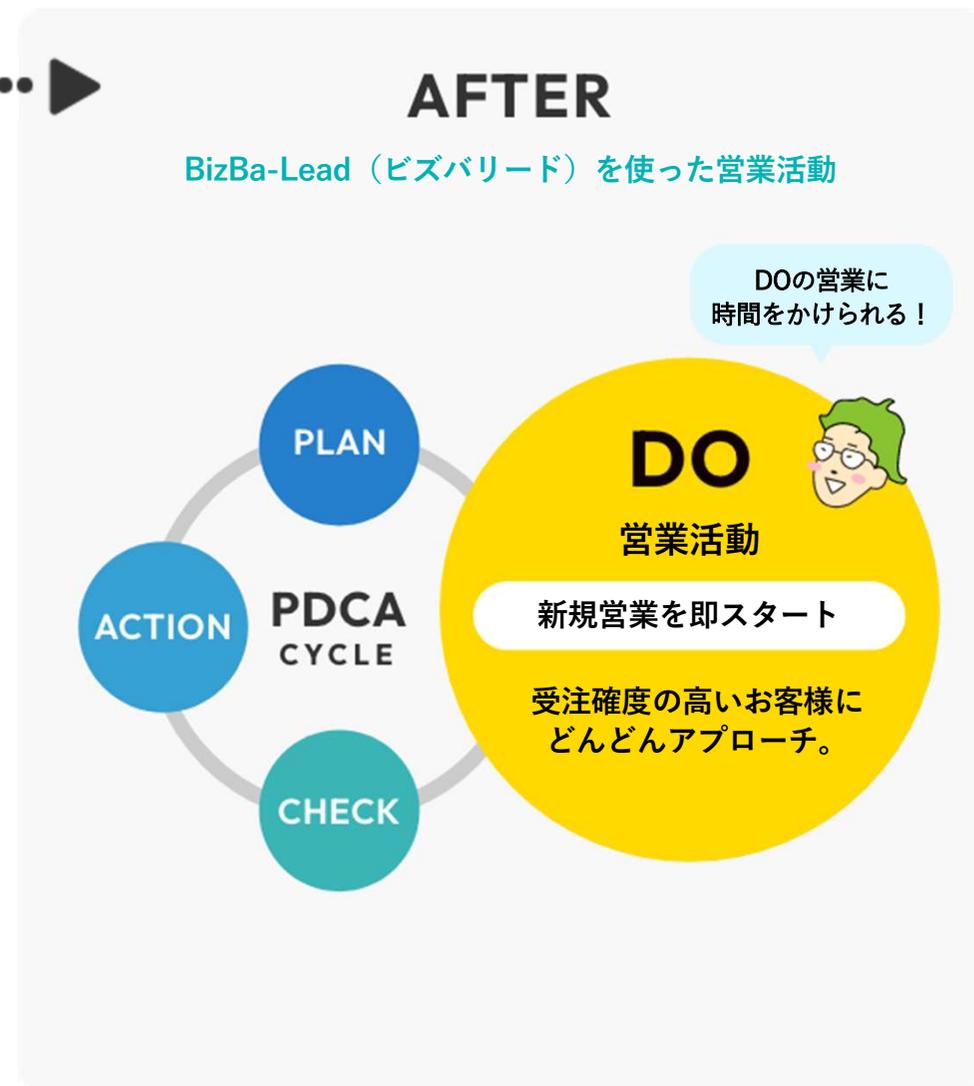
PDCAを高速回転させ  
営業の質が向上



新規顧客との  
商談数が増加



導入後、すぐに新規営業が開始できる。アウトバウンド営業の『スピード』『質』『量』が上がり、新規顧客との商談数アップにつながります。



「情報収集」「営業進捗の更新・管理」「改善の洗い出し」に時間を取られ「DO=営業」にリソースが割けていない。

「情報収集」「進捗管理」「行動分析」の工数を大幅に削減できるため、「DO=営業」のリソースが増え、より多くのお客様にアプローチが可能に。

BizBa-Leadは、**3つのポイント**で営業活動のPDCAの質を向上させます!



キラ      キラ

キラ

条件をサクッと選ぶだけ!

**かんたん10秒**  
**営業リスト作成**

A社   B社   C社   D社

必要な時間に必要な分だけ

**直感操作!**  
**アプローチ入力**

1762   143   100   5%

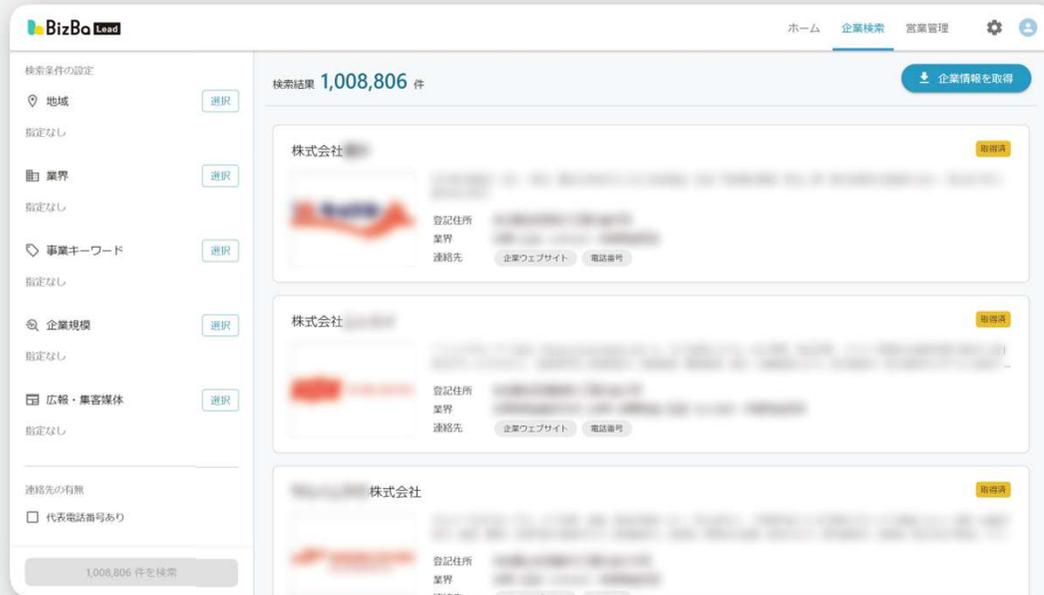
仮説検証がクセになる?!

**らくらく!**  
**アポイント分析**

POINT  
1

# PLAN - かんたん10秒! 営業リスト作成

リストの自動作成 | 営業戦略・ターゲティング・リード獲得をこれ1つで。導入後すぐに新規開拓営業を開始できます!



日本法人約100万件データベースを提供  
新規開拓リストがたったの10秒で作成

手作業での情報収集をゼロに!  
営業マンの時間を大きく削減!



企業検索で、自社のターゲットがすぐに見つかる!

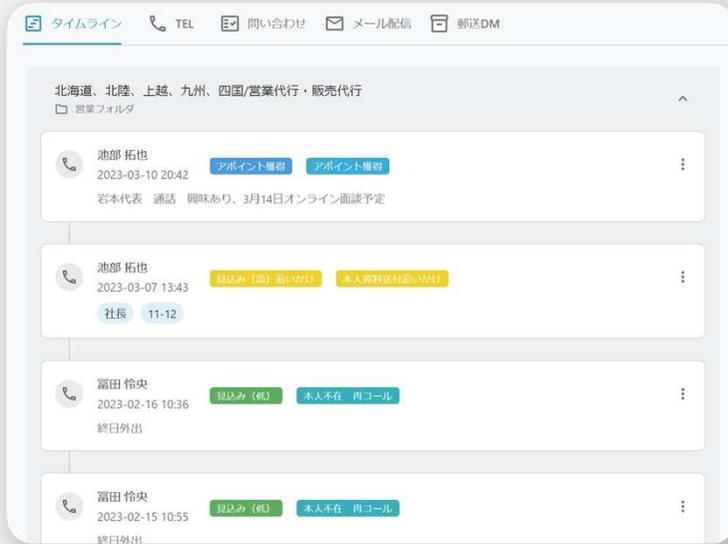
エリア・業種・企業規模など  
約1万件の検索項目かららくらく検索!  
ターゲットの精度をあげるので、  
商談の質が上がり、成約率も各段にUP。



POINT  
2

DO - 直感操作！アプローチ入力

営業進捗をシステムで一元管理し、戦略的な営業組織に。重複ゼロ・無駄ゼロ・苦勞ゼロのストレスゼロ運用。



ひと目で見やすいアプローチリスト管理！  
最適なタイミングでアプローチが可能に！

漏れなく対応ができ、アポ率を大幅に向上！  
成功体験からモチベーション低下を防ぎます。

進捗は項目ごとにて簡単セレクト。  
素早く記入し、次のアプローチに！



パソコン初心者にも優しい操作設計  
セレクト式で管理登録も容易に！



DO - 直感操作！アプローチ入力

必要な時に必要なだけ営業活動を迷いなく行える機能群

トークスクリプト名      利用状態

【サービス営業】Aパターン	利用中
【サービス営業】Bパターン	利用中

いつも大変お世話になっております。私、株式会社〇〇の●●と申します。貴社のホームページを見ながら初めてのお電話になるのですが、代表様が〇〇のご担当者様を御願ひできませんでしょうか。

どういったご用件ですか？      不在

弊社はシステム開発を行っており御社のホームページをみて是非ともご協業させて頂きたいと思い連絡させて頂きました。

本日何時頃、お戻りなられますでしょうか？

トークスクリプトや問い合わせ  
テンプレートを元にアプローチを実施できる！

新人営業でも安心。  
内容を常に改善していくことで、  
アプローチを戦略的に行えます。



スター付き

名前	件数
★ 大手プライム/300億~/周年/SNS	275
★ 東海/1000万5000万/100名-300名/周年/SNS	32
★ 関東/1000万5000万/100名-300名/周年/SNS	166
★ 関西/1000万5000万/100名-300名/周年/SNS	55

現在進行中の営業リストや、特に力を入れているリストなどは、  
スターをつけておくと、すぐにアプローチを再開できます！

再コールの予定

大抵 五部      1 >

昨日以前      3 >

本日      0 >

明日      1 >

明後日以降

法人名	再コール日時	営業リスト	担当者	架電結果
<input type="checkbox"/> 株式会社〇〇〇	2024-09-06(金) 09:45	関西/1000万5000...	大抵 五部	未コール
<input type="checkbox"/> 株式会社〇〇〇	2024-09-06(金) 09:45	関西/1000万5000...	大抵 五部	未コール
<input type="checkbox"/> 株式会社〇〇〇	2024-09-06(金) 10:55	関西/1000万5000...	大抵 五部	未コール

テレアポイント先の担当者が不在時に、機会損失がでないよう  
に、再コール日時を登録することができます。

当月のテレアポ実施状況



2023年4月  
兵庫 一郎

アポイント獲得	3 件
本人資料送付追いかけ	7 件
本人不在 再コール	10 件
本人拒否	2 件
受付資料送付追いかけ	6 件
受付拒否	5 件
不通	0 件
架電不可 (NG)	0 件
<b>合計</b>	<b>33 件</b>

直近の月別テレアポ実施状況



2023年1月 ~ 2023年4月  
兵庫 一郎

アポイント獲得	48 件
本人資料送付追いかけ	41 件
本人不在 再コール	28 件
本人拒否	2 件
受付資料送付追いかけ	6 件
受付拒否	5 件
不通	0 件
架電不可 (NG)	8 件
<b>合計</b>	<b>138 件</b>

統計分析をひと目で確認!  
ダッシュボードで営業マンの行動を週・月  
単位で可視化、KPI分析を簡単に実施!  
全員が同じレベルで行動できる環境を実現!

KPI分析することで、営業活動の改善点が特定できる  
ようになるため、PDCAを高速に回すことができ、  
貴社独自の勝ち筋を見つけることで、  
商談をバンバン獲得できる営業組織を構築できます。



営業管理において便利なさまざまな機能も搭載しています。



ホーム  
ダッシュボード機能



権限機能



進捗、架電  
ステータス設定



企業情報の  
オリジナル項目追加



ハウスリスト  
登録機能



営業リスト  
CSV管理機能



アプローチ履歴  
CSV管理機能



会計期間による  
年度管理



営業フォルダ機能



営業リスト内検索、  
並び替え



営業リスト内企業データ  
のコピー、移動



タグつけ機能

数々のチームを成功させてきた営業のエキスパートが貴社を導きます!

### Phase.1

## キックオフMTG



- 導入目的の明確化
- 御社ターゲティング  
KPI/KGIの確認
- 営業プロセスの決定
- 導入までのスケジュール
- BizBa Lead設定  
(ステータス管理、権限管理など)

### Phase.2

## 運用レクチャー



- 営業アポイントの実施方法
- 営業アポイントの管理方法
- トークスクリプトの  
サンプル提案
- ハウスリスト取込み (任意)

### Phase.3

## 定着ミーティング



- 隔週MTG
- PDCAの確認
- リリース機能の共有

### Phase.4

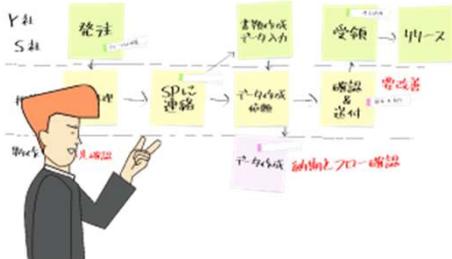
## 運用サポート



- チャットサポート
- 1ヶ月に1回のMTG

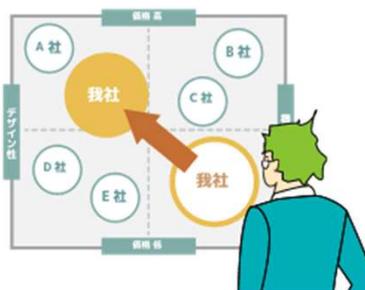
営業戦略相談！営業顧問プラン

現状の営業方法では成果が上がらない、KPI/KGIのたて方が分からないなど、  
営業方法にお悩みなら、営業のエキスパートがご相談する有料プランもございます。



営業戦略相談

- 貴社サービスの提供価値の把握
- ペルソナ・ターゲティング策定
- ゴール設定 (KPI/KGI)
- 営業プロセス管理



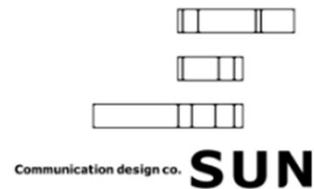
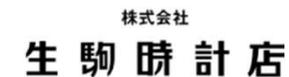
アクションプラン相談

- ターゲット仮説設定
- 専用のトークスクリプトの提案
- ABテスト設計
- 受付突破方法の相談
- アポ分析、ターゲティング設定



トレーニング支援

- ホーム画面に必要な情報の配置
- アポ分析からのリスト作成方法
- 分析がとれるアプローチの入力方法
- スクリプト分析からの改善方法





新人がトップセールスマン！？  
営業教育ツールとして最適。

リアルな事例を  
こちらでチェック



営業リストは量ではなく質。  
質の高い営業リストで獲得率UP！

リアルな事例を  
こちらでチェック



営業組織化の秘訣 =  
営業手法の確立 +  
活動量の確保 + 情報連携の強化

リアルな事例を  
こちらでチェック





ご覧いただきありがとうございます。  
弊社サービスにご興味ございましたら、  
お気軽にご質問・ご相談ください。

新規営業のアプローチと分析が  
習慣になるDXソリューション！

 BizBo Lead



インサイドセールスの強化なら  
こちらのサービスもおすすめ！

 BizBo Sales

