

事例/活用方法



【導入前】

【導入後】



【導入前】

【導入後】



【導入前】

【導入後】



【導入前】

【導入後】

■ 新人がトップセールスマン!? 営業教育ツールとして最適。

課題

新人営業が入社したけど、リソースがなく、指導する時間がない...

解決策

簡単に営業リストが作成でき、トークスクリプトを渡せばすぐに営業が可能。直感的に使えるので、新人がトップセールスマンになった事例もございます。

リアルな事例はこちらでチェック



■ 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

課題

現場業務と営業を兼務していたため、営業に十分な時間を割くことができず、明確な営業手法も確立されていなかった。その結果、情報連携が滞り、組織としての営業活動が円滑に進まなかった。

解決策

営業活動前の事前準備が短縮され、活動量が増加。活動も見える化したことで、メンバーへの指示や指導が明確になり、情報連携が円滑に。今まで出来なかった組織的な営業活動ができるようになった。

リアルな事例はこちらでチェック



■ 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!

課題

企業データベース数が多い新規営業ツールで、とにかくアプローチをしていたけど、獲得率が低く疲弊していた。

解決策

営業活動をいつでも再開できる仕組みから、活動量が増えることで、データが蓄積され、分析をする指標が豊富に！リストの質にこだわるからこそ、商談数が3倍に増加した事例もございます。

リアルな事例はこちらでチェック



■ 営業リスト購入の費用、管理コストを解消！有望顧客への集中した営業をサポート

課題

複数の営業リストを購入していたため、費用がかさみ、情報の重複チェックの手間、ボリュームの少なさの三重苦に悩んでいた。

解決策

企業データは常に最新で、取得数の制限もないからコストの心配なし。また、多様な検索軸で理想の顧客をピンポイントに特定。リスト作成の効率化と分析の深化を実現し、成約率が向上した。

リアルな事例はこちらでチェック



BizBa Lead の導入・運用サポート

ビズバリード

定着率
98%

BizBa-Lead (ビズバリード) では、数々の営業成績を達成してきた実務上りの営業エキスパートが導入から運用/PDCAにいたるまで丁寧に支援を行います。



■ 定着率98% 充実の導入無料サポート

BizBa-Lead (ビズバリード) を使い、貴社の営業プロセスにそって、定着するまでしっかり伴走します。

導入サポート (キックオフMTG / 運用レクチャー)

- 導入目的の明確化
- 貴社ターゲティング、KPI/KGI の確認
- 営業プロセスの決定
- 営業アポイントの実施・管理方法
- トークスクリプトのサンプル提案 ...など

定着ミーティング

- 隔週MTG
- PDCAの確認
- リリース機能の共有

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

営業方法にお悩みなら、営業のエキスパートが戦略から戦術を指南いたします。

営業戦略相談！

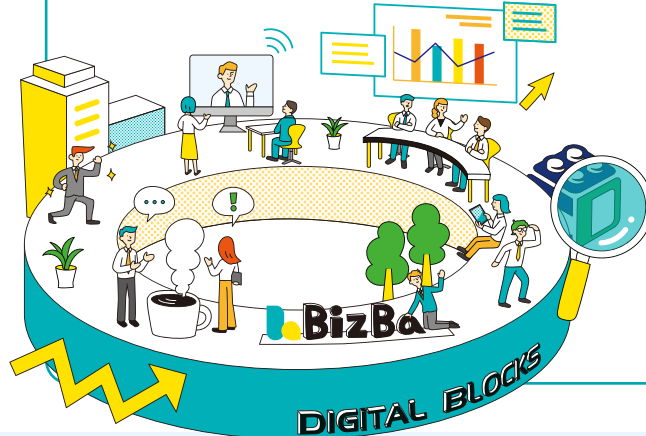
- 貴社サービスの提供価値の把握
- ペルソナ・ターゲティング策定
- ゴール設定 (KPI/KGI)
- 営業プロセス管理

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

セールspartner募集

一緒にビジネスの場をひろげませんか？



BizBa-Leadはシンプルな操作感とコンパクトなコストで多くの中小企業さまに選ばれています。

販売
ノルマなし

紹介だけ
でもOK

提案の
ポイントを
しっかり
レクチャー



株式会社デジタルブロックス

大阪オフィス
〒530-0014 大阪市北区鶴野町1番9号
梅田ゲートタワー13階
TEL:06-6376-0223 / FAX:06-6376-0224



東京オフィス
〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町1-3
CASTELLINO O.T. NIHONBASHI 7階
TEL:03-6262-5943 / FAX:03-6262-5949

お気軽に
お声がけください！

新規営業がクセになる！



10秒カンタン 営業リスト作成

年間人件費削減
400万円以上の実績

ターゲット
リスト作成

必要な時間に必要な分だけ！

直感操作！ アプローチ入力

活動数24倍の実績

アプローチ
リード獲得

営業戦略
見直し

仮説検証がクセになる！？

らくらくアポイント分析

商談数5倍の実績



新規営業DXソリューション

BizBa Lead

ビズバリード

必要な時に必要な分だけ、新規営業活動が行える
効率重視の新規営業 DXソリューションです。

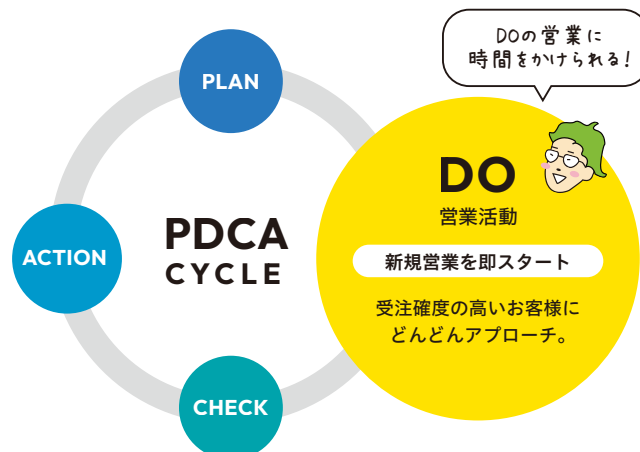
BEFORE

従来の営業活動



AFTER

BizBa-Lead(ビズバリード)を使った営業活動



「かんたん」に「直感的」に「ラク」に営業リスト作成から営業活動のアプローチ履歴の入力・分析を実現。
「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なります。

対応範囲

マーケ・インサイドセールス

フィールドセールス

カスタマーサクセス

営業戦略

ターゲティング・リスト作成

営業活動

アプローチ

商談・成約

ヒアリング・提案・受注

カスタマーサクセス

顧客満足・契約継続

BizBa Lead

新規営業DXソリューション

新規顧客開拓において、営業リスト作成からアプローチの登録・分析まで、直感的な操作を実現。定着のための伴走型サポートも充実。



BizBa Sales

営業支援DXソリューション

営業活動の管理や、顧客毎の案件管理でインサイドセールスから商談や、顧客の満足度向上のための活動を支援します。



POINT
01

PLAN

サクッと条件を選ぶだけ！

10秒カンタン！営業リスト作成

日本法人約100万件以上のデータベースから、業界・地域・企業規模などの条件を選んでいくだけ。
1万件以上の検索項目となっており、仮説にマッチした企業を絞り込むことも可能です。

主な検索項目など
詳しくはこちら
からチェック！



POINT
02

DO

必要な時間に、必要な分だけ！

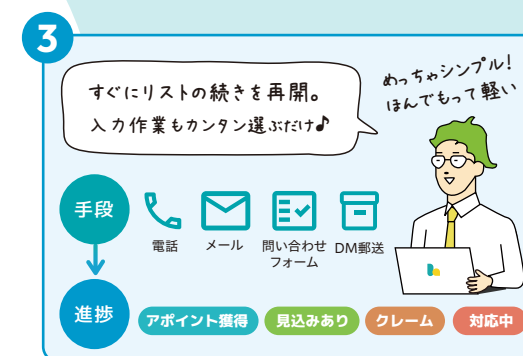
直感操作！アプローチ入力

直感的なインターフェースで、アプローチ実績を迷わず登録可能です。
スター機能や再コール機能を使い、3ステップで必要な時間に必要な分だけアプローチ。

●機能紹介

- ・アプローチ登録
- ・各種テンプレート管理
- ・スター付き管理
- ・再コール管理
- ・アポイント獲得数確認
- ・進捗情報
- ・テレアポイント実施情報
- ・担当者別の実績確認

詳しくはこちら



POINT
03

CHECK/ACTION

仮説検証がクセになる！？

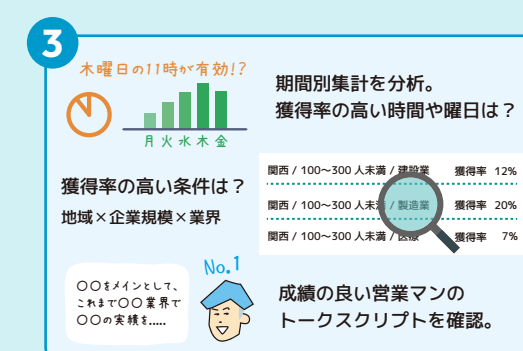
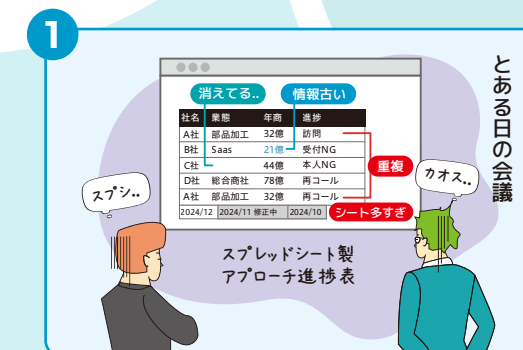
らくらくアポイント分析

営業マンのアプローチ実績が可視化され、仮説に基づいたターゲティングやアクションプランをカンタンに分析することができます。
分析結果から新たな営業戦略をすぐに実施することで、PDCAを高速化いたします。

●機能紹介

- ・リスト分析
- ・テレアポ実施数集計
- ・テンプレート分析
- ・全社別、組織別、担当者別 分析

詳しくはこちら



その他機能も充実！

- ・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
- ...など

詳しくはこちら

