

報道関係各位

2020年5月27日
マーケットワン・ジャパン

マーケットワン・ジャパン
新しい営業モデルを「現場で実現・浸透させる」ための
セールス・イネーブルメント特化型 コンサルティングサービス
2020年6月1日（月）から販売開始

国内外の大手企業向けに BtoB マーケティングのアドバイザーと実行支援サービスを提供するマーケットワン・ジャパン（本社：東京都中央区、代表者：山田 理英子 以下、「マーケットワン」）は、BtoB 企業向けに、営業スタイル変革にともない再構築した営業モデルを、実際の現場で実現させ、持続的な実行の改善につなげることを目的とした、セールス・イネーブルメント（Sales Enablement）特化型コンサルティングサービスを6月1日（月）より販売開始いたします。

【サービスロンの背景 ～絵に描いた餅で改革が頓挫してしまう企業・営業組織の実態～】

長年の間、既存の営業スタイル、いわゆるスター営業マンに頼る属人的な営業スタイルからの脱却が叫ばれています。さらに、昨今の社会状況では、対面営業から非対面営業が求められ、オンラインツールを活用した新しい営業スタイルで売上の維持・効率化が各企業で必要になってきています。しかし、理想とする組織構造や変革の戦略、インフラが整ったとしても、描いたプランと営業ツールを実践に落とし込むためには、それまでとは異なる組織能力・文化・人材スキル等も同様に求められてきます。

<企業・営業変革の実状>

- ・営業プロセス変革の全体戦略は、コンサルファームの力を使うなどして構築し、納得できるビジョンもある状態。
- ・「戦略・ビジョン」と「自社の組織能力」との乖離を社内のリソースと知見、経験だけでは埋めることができず、戦略とビジョンが独り歩きしている。
- ・新しく作った「戦略・ビジョン」の中で必要な、幅広い業務の実行の経験・知識を持つ人材が社内にはいない。

このように、営業プロセスを再構築するプランはできていても、それを現場におとしこむことに課題を感じている企業は多く存在します。今回ロンドンするセールス・イネーブルメント特化型のコンサルティングサービスは、企業に対して、現場支援型のコンサルティングを通して、再構築したプロセスの組織内浸透や、持続的な実行の改善につなげる伴走サポートを提供します。

初期段階のロードマップ構築や「成功体験」づくり、組織間の連携構築のサポート、技術支援やトレーニングなどを通し、企業戦略として目指す新しい営業モデルの実現を加速させます。また、長期的に企業内で完全内製実行できるようになることを目指すものであり、各企業のノウハウやスキル、営業組織力の強化にも貢献します。

案件創出のための仕組み構築と実行支援のサービスを15年以上に渡ってご提供してきたマーケットワンだからこそ、ご提供できるセールス・イネーブルメントのノウハウによって、「営業組織/ 担当者を会社が期待する動きができる状態にし続けること」を実現いたします。

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

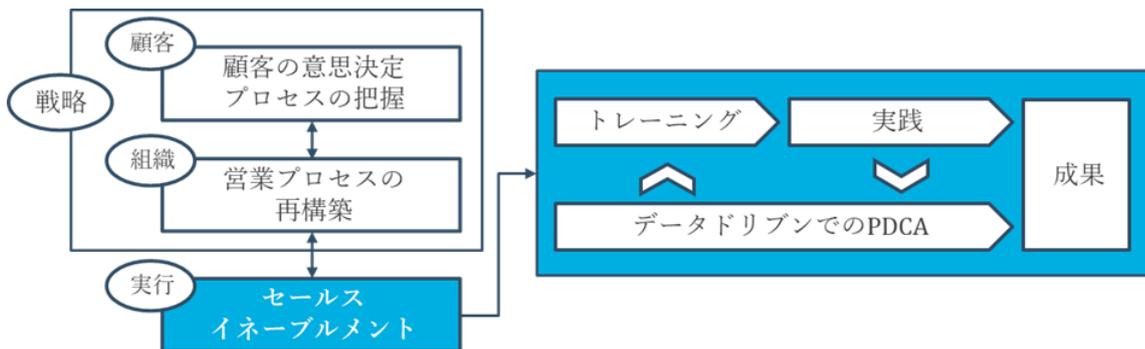
Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com

【セールス・イネーブルメント特化型コンサルティングサービス概要】

■セールス・イネーブルメントとは

- ・セールス活動に関わる社内の各部門・機能の業務改革を伴う、戦略的な営業体制強化のための取り組み
- ・営業組織を強化・改善しながら、目指す動きができる状態にし続けること
- ・プロセス設計と管理、ツールの導入と活用、人材スキル開発、各種分析と検証などの多岐にわたった活動を通して、営業組織を横断的・持続的に強化させること

～セールス・イネーブルメント特化型コンサルティングのイメージ～



■提供サービス

下記を軸とし、各企業の状態とプランに応じてカスタマイズ設計します

セールス・イネーブルメントの前提となる戦略設計

- 実行していく仕組みの全体像の構築
- ロードマップ・実行プランの作成
- To-Be モデル設計
- プロセスの再構築に加えて、成功指標の設計など付随する項目の設計

実行支援／セールス・イネーブルメント

- SFA の仕組み化・入力ルールの構築・入力の定着化
- 非対面へのシフトに向けた取り組み（電話・オンラインツールを活用した商談スキルの向上）
- マネジメントのあり方も含めた実行プロセスの構築

■サービス対象

BtoB ビジネスを主体とする企業や事業体の経営企画部門、または法人向け営業（フィールドセールス）、マーケティング関連のマネジメント層

■サービス詳細

各コースの詳細やお客事例等については、弊社までお問い合わせください。

サービス紹介 URL : <https://engage.marketone.com/sales-enablement-consulting>

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com

【マーケットワンについて】

米国ボストンに本社を置き、世界9か国にオフィスを展開、グローバル30か国以上を対象にサービスを提供しております。BtoBマーケティング領域のなかで、とくに「デマンドセンター」と言われる、売り上げを創る機能の設計と実行支援を軸にし、製造・テクノロジー系の大手企業を中心に、サービスを展開しています。グローバル・国内での実績をもとに、BtoB企業におけるマーケティング変革を、アドバイザーと実行の両面からサポートしています。

- 会社名 : マーケットワン・ジャパン
- 所在地 : 東京都中央区日本橋本町 2-7-1 野村不動産日本橋本町ビル 8F
- 代表者 : 代表者 山田 理英子
- 設立 : 2006年10月
- URL : <http://www.marketone.com/japan>
- 事業内容 : BtoB ビジネスを展開する企業向け営業・マーケティング支援、
リサーチ、コンサルティングサービスの提供

～本件に関するお問い合わせ先～

マーケットワン・ジャパン マーケティング部

Tel:03-3511-1560 Mail: japan-marketing@marketone.com