

売れない時代に、
IT企業必見！20代の若手起業家が
業界初の革新的な営業支援サービスを提供

“売れる営業組織”をつくる

モノが売れない時代に、ゼロから売れる営業組織をつくる。そんな斬新なサービスを提供する会社が注目を集めている。その会社はアイドマ・ホールディングス。同社は営業マンの採用に始まり、営業マン研修、営業マネジメントまでを一気通貫で支援。設立1年目にして、クライアント数は40社を突破し、快進撃を続けている。今回は代表の三浦氏に快進撃の理由について聞いた。

営業部の“立ち上げ屋”

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

三浦：今回の不況を機に、自社の営業力を強化したいと考える企業が増えているからです。当社のお客様は中小規模のIT企業を中心。たとえば、ソフトウェアやシステム開発会社、Web制作会社などですね。これらのIT企業は高い技術力や制作力を誇っています。しかし、こと営業に関しては、社長の人脈や営業代理店に頼っている。つまり、自社内で顧客にアプローチができる営業組織を持っていないんです。

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

営業が体系的ではないため、市場の変化に売上が左右されてしまったのだと思っただけです。そこに危機感を感じた経営者が、当社にご相談にいらっしやるケースが急増しているわけです。当社は、営業マンの採用に始まり、営業戦略の立案、営業資料の整備、営業マン研修、営業マネジメントまでワンストップで支援しています。ちなみに営業組織の立ち上げに要する期間は約3ヶ月。そして営業組織の自社稼働化までに要する期間は約6ヶ月です。

「ゼロからアプローチ型の営業組織を立ち上げているわけですね。しかし、不況になると“営業代行会社に頼んで、手取り早く売上を上げたい”と考える経営者もいませんか。」

三浦：「いやいや、ただは社長の熱意に打たれ、手弁当で営業組織の立ち上げをお手伝いすることにしました。まず新卒採用からスタートしました。成長意欲の高い学生2名の採用に成功しました。また、彼らには入社半年前からインターンとして働いてもらいました。もちろん、社内に営業マンの先輩はいない。だから、私が彼らに営業の基本を叩き込みました。基本的なビジネスマナーの指導だけでなく、具体的なテレポの方法、営業マネジメントのノウハウも伝えました。さらに、毎日彼らからメールで日報を送ってもらい、細かなアドバイスも返信しました。当時の私は、勤務先で部下20名のマネジメントも担当していたので、その経験が活きましたね。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

社員から「家族に自慢したい」と言われる会社をつくりたい

「今後のビジョンを教えてください。」

三浦：「当社のビジネスは「お客様の営業を最適化する」ということ。営業組織の立ち上げというの、お客様の営業を最適化する一つの手段に過ぎません。今後はWebでの販売支援、商材やサービスを認知させるためのPR支援なども幅広く手がけていきたい。そして総合的なBtoBセールスソリューションを提供できる会社になりたいと思っています。イメージとしては、「BtoB分野の広告代理店」。

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

「御社は営業組織の立ち上げ支援を行っています。設立1年目から仕事の依頼が絶えない状態だと聞いていますが、好調の理由は何ですか。」

営業組織の立ち上げ人に聞く

お客様の期待に応え続け、リピート率100%
営業本部
中村 光太郎 なかむら こうたろう
「会社全体を変えてほしい」。社長から、こんな言葉を掛けられることがあります。私たちがお客様から期待されているのは、売上を上げることだけではありません。売れる営業組織を作ること、そして会社の風土を変えていくことです。現在、お客様のリピート率は100%。今後もお客様の期待に応え続けていきます。

時代の流れをキャッチし、お客様の営業を最適化する
執行役員 兼 営業本部長
飯島 三蔵 いいじま みつよし
「自社で商品を開発し、自社で売る」。これが企業経営の基本だと思います。しかし、これまでIT業界では好景気の後押しもあり、この基本がおざなりになっていました。今回の不況をきっかけに、あらためて営業組織の強化について考えています。IT企業が増えています。この流れは、今後ますます加速していくでしょう。今後も私たちは時代の流れをキャッチしながら、お客様の営業を最適化していきます。

株式会社アイドマ・ホールディングス
設立 / 2008年12月22日
売上高 / 7200万円
社員数 / 9名 (学生インターン多数在籍)
事業内容 / 営業部署設立支援事業、Webセールス支援事業、次世代型ビジネスマッチング支援事業、コミット型採用支援事業
URL / <http://www.aidma-hd.jp/>

CORPORATE PROFILE

"売れる営業組織"をつくるなら

アイドマ・ホールディングス 検索 TEL: 03-5979-8365

営業組織の立ち上げ事例

クライアントの基本データ
事業内容 / システム受託開発、Web開発、Web広告代理店
設立年 / 2000年
社員数 / 12名 (営業マン0名)
年商 / 2億1000万円
ニーズ / 従来の営業手法は、Webからの問い合わせ対応のみ。売上を上げるため、アプローチ型の営業組織をゼロから立ち上げたい。目標は6ヶ月間で粗利益720万円。

支援内容 (支援期間6ヶ月 / コスト150万円)

- 採用・研修...営業経験者1名、新卒2名の採用に成功。採用後は1週間に1回、研修を実施。
- 商材開発...成果報酬型のリスティング広告の商材化を提案し商品化。
- 営業の仕組み化...アポイントを取った企業に対して継続的にメールマガジン、セールスレターを送信。見込み客を育てる仕組みを構築。
- 会社のブランディング...ホームページをリニューアル。定期的にパブリシティを打ち、セミナー集客につなげる。

結果 6ヶ月間で粗利益850万円を達成。新卒2名は、内定期間中に黒字社員に。