会社概要資料

enmish

CONTENTS

01 会社概要

02 Salesforceコンサルティング事業

03 BtoBセールスコンサルティング事業

01

会社概要

会社概要

会社名	株式会社エンミッシュ
所在地	東京都品川区東五反田1-7-11 アイオス五反田アネックス2F
代表者	代表取締役　河原 義平
資本金	10,000,000円
従業員	52名（業務委託・アルバイト含む）
事業内容	● Salesforce導入・活用支援事業 ● セールスコンサルティング事業 ● デジタルマーケティング支援事業



Vision

情報格差をなくし、

ビジネスを楽しむ社会を創る

デジタル＆セールスの民主化

日本経済の大半を担う中小企業・ベンチャー企業は、
我が国の国際競争力と経済活力の源泉と考えます。
一方で、少子高齢化や急速なDX化を背景にした
人手不足等の問題が深刻化しており、
便利なサービスや技術を企業成長に
結び付けることができる企業はごくわずかです。
私達エンミッシュははそんな時代の変化を乗り越えようとする
無数の中小企業・ベンチャー企業のパートナーで有り続けます。

低下を続ける日本の競争力

日本の競争力は1992年までは1位だったが、低下を続け2022年には34位まで後退



出所：IMD「世界競争力年鑑」各年版より三菱総合研究所作成

日本の競争力低下の理由

世界競争力の日本の総合順位

	2018	2019	2020	2021	2022
1 経済状況	15	16	11	12	20
1.1 国内経済	11	21	9	8	27
1.2 貿易	41	44	39	43	49
1.3 国際投資	15	11	9	9	12
1.4 雇用	5	4	2	2	2
1.5 物価	55	59	59	61	60

	2018	2019	2020	2021	2022
2 政府効率性	41	38	41	41	39
2.1 財政	61	59	61	63	62
2.2 租税対策	46	40	41	42	34
2.3 制度的枠組み	18	24	21	24	25
2.4 ビジネス法制	31	31	35	34	36
2.5 社会的枠組み	27	31	29	27	26

	2018	2019	2020	2021	2022
3 ビジネス効率性	36	46	55	48	51
3.1 生産性・効率性	41	56	55	57	57
3.2 労働市場	30	41	45	43	44
3.3 金融	17	18	18	15	18
3.4 経営プラクティス	45	60	62	62	63
3.5 取り組み・価値観	39	51	56	55	58

	2018	2019	2020	2021	2022
4 インフラ	15	15	21	22	22
4.1 基礎インフラ	42	42	44	43	38
4.2 技術インフラ	13	20	31	32	42
4.3 科学インフラ	5	6	8	8	8
4.4 健康・環境	7	8	9	9	9
4.5 教育	30	32	32	32	38

出所：IMD「世界競争力年鑑」各年版より三菱総合研究所作成

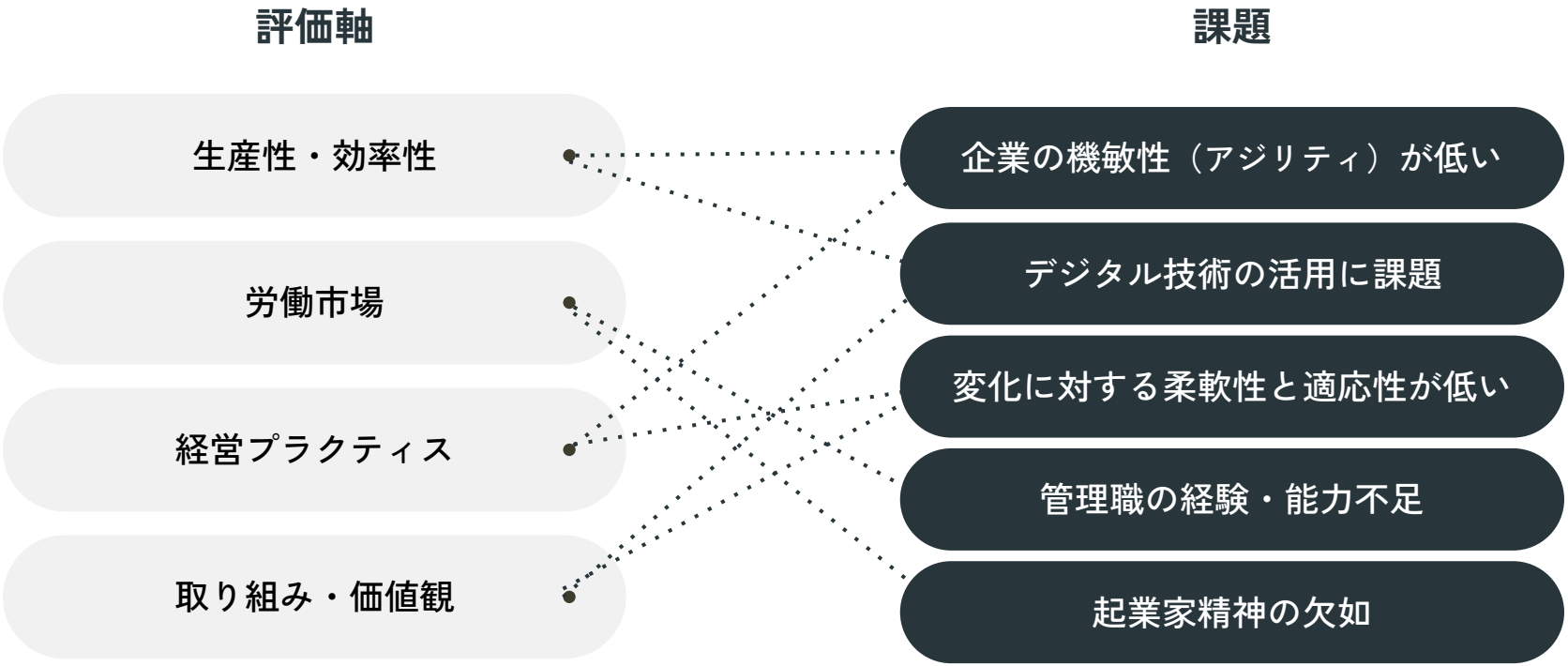
左記の表を見ると、
雇用やインフラ、健康・環境などは
比較的順位が高い

→日本の環境は国際的に見ても
整っている

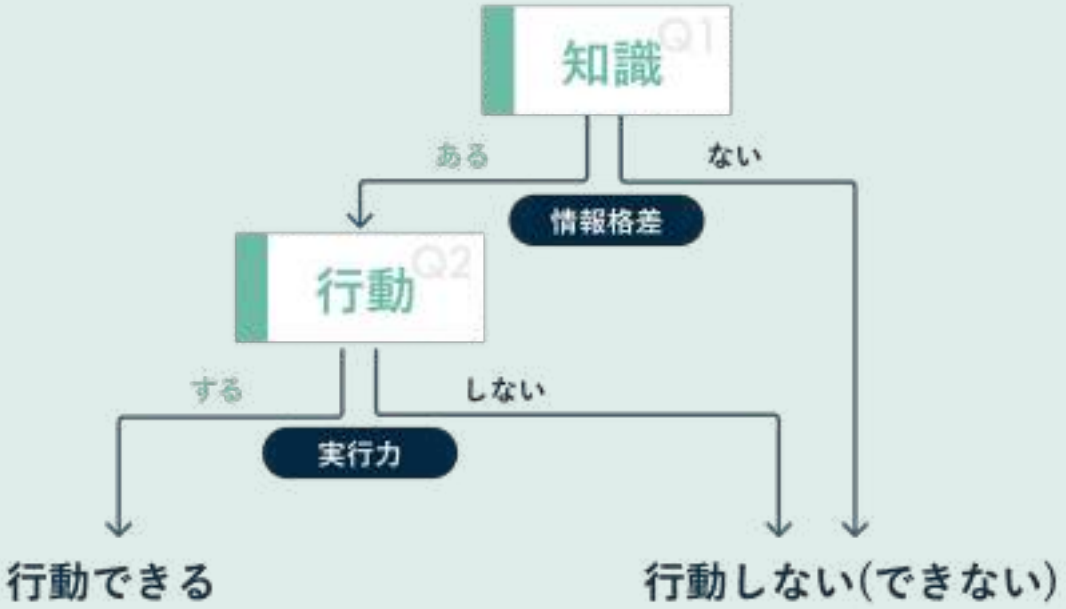
何が問題なのか？

「ビジネス効率性」
の順位が低い

日本の課題は「企業やビジネスパーソンの意識」



なぜ、日本人の「意識」は低いのか



2つの理由

①情報格差

報感度が低い人が多い

知識がないと行動できない

②実行力

知識があっても大半の人は行動しない

知識をつけて行動まで移す人はごく僅か

エンミッシュが掲げるビジョン

1.情報格差をなくす

情報のアクセスがあるかどうかにより行動の選択肢の幅が大きく変わってしまう。

情報格差がなくなることで、より多くの企業が便利なサービスや技術の情報を得ることができるようになり、企業成長の促進につながる。

2.ビジネスを楽しむ社会を創る

情報格差がなくなることで、行動の選択肢が増える

→多くの企業がどんどん新しいことに挑戦し、ビジネスを楽しめる社会を創りたい

運営事業一覧

SERVICE 01



Salesforce
コンサルティング事業部

より効率的な事業成長のために、CRM、MA領域を中心としてSalesforceを用いたDXを推進しています。利活用を行うためにはシステム知識のみでは不十分なことは明確です。エンミッシュはセールス＆マーケティングの領域の専門チームが高いノウハウと技術力をもって企業成長を実現するためのシステム構築をいたします。

SERVICE 02



BtoBセールス
コンサルティング事業部

インサイドセールスの組織立ち上げを中心としたコンサルティングとBPOのサービスです。指数関数的な事業成長を効率的に行うためには、安定的な商談機会を創出するインサイドセールスが欠かせません。The Modelを最大限活用しているSalesforce出身のノウハウと実績を生かして、サービス提供を行います。

SERVICE 03



インターネット広告
事業部

CRM領域を得意とするエンミッシュならではのプランニング及び運用をご提供し、事業成長を実現します。指数関数的な事業成長のためqには、既存顧客の育成、つまり、リピーターを前提とした広告戦略が欠かせません。

BtoBモデル：領域マッピング

事業KPIの向上を前提とした「セールス＆マーケティング」の領域のご支援を行っております。

戦略プロセス	マーケティング				セールス			
	認知	リード獲得	リード育成（MQL）	リード担保（SQL）	アポイント	商談	有効面談	受注

コンサルティング実務代行	
Webinar・展示会支援	セールスコンサルティング/SFA導入・運用支援
インターネット広告 / アフィリエイト	顧客ご紹介/フィードセールス代行
マーケティング戦略立案/MA導入・運用支援	営業戦略立案
データ基盤構築/分析	

ITツール

Google / Google Analytics / Amplitude / salesforce pardot / salesforce sales cloud / Senses / Google Cloud / Meta / Microsoft / tableau / salesforce marketing cloud / HubSpot / KARTE / Looker Studio

BtoCモデル：領域マッピング

事業KPIの向上を前提とした「マーケティング」領域全般のご支援を行っております。

マーケティングファネル

新規顧客獲得 / 既存顧客育成

認知 → 興味関心 → 検索 → 比較検討 → 購入 → リピート → アップセル クロスセル → ロイヤル カスタマー化

マーケティング施策

マーケティング戦略立案 / MA・CRMツール導入 / MA・CRM運用支援

SNS広告	Welcome 施策	1to1マーケティング		バースデークーポン	
		カゴ落ち・プッシュ通知・再入荷通知		休眠復旧・商品レコメンド・Ptリマインド	
画像・動画・SNS広告		検索広告	記事広告	リタゲ広告	リターゲティング広告・カスタマーマッチ

データ基盤構築 / 分析 / Nextアクションの提示

ITツール

Google / Google Analytics / Amplitude / salesforce pardot / salesforce sales cloud / Senses / Google Cloud / shopify / Meta / Microsoft / +ableau / salesforce / HubSpot / KARTE / Looker Studio

取引実績

創業約2年弱年で75社以上の企業様に対して、Salesforce製品の導入・活用支援を中心に企業成長を実現しております。

支援企業数推移



取引先企業

LOGOS
amritara
RECRUIT
kikkoman
Seotech
CHEQ
伸芽会
TENGA
NEW ADULT CONCEPT
Biophilia inc.
Tangerine
Google
CyberAgent
Links
Bijou de M
Micoworks
Yakult
salesforce
mov
belong
AUNARA

代表プロフィール



河原　義平

株式会社エンミッシュ　代表取締役社長

・出身：茨城県

・年齢：1991年3月21日生（32歳）

・趣味：ゴルフ、格闘技観戦（K1,RIZIN）

・略歴：2013年4月～2017年12月
ゼリア新薬工業(OTC医薬品アカウントMgr)
2018年1月～2020年1月
サイバーエージェント(広告事業シニアAP)
2020年2月～2022年3月
セールスフォース・ドットコム
(Marketing Cloud Account Executive)
2022年4月～
エンミッシュ創業

・保有資格
Marketing Cloud メールスペシャリスト
Marketing Cloud 認定アドミニストレータ
Pardot 認定スペシャリスト
Salesforce認定アドミニストレータ

02

Salesforceコンサルティング事業

デジタルマーケティングツール導入においてよくある課題

自社にあったツール選定ができない

導入しても活用するキャパがない

コンサルティングの存在しないプロジェクト進行

事業成長には至らず、人件費削減に留まっている

MAを活用した攻めのシナリオ設計ができていない

導入しても自社で活用するキャパがない





デジタルマーケティングのあるべき姿

これまで

現状実施していた
マーケティング施策をツールで自動化する



これから

ツールを活用して
今までできなかったことができる



そのためには....

深い自社理解 × ツールを使いこなすキャパシティ

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

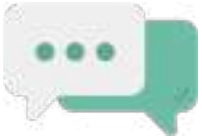
サービス内容

エンミッシュはお客様の事業フェーズに合わせてSalesforce製品の導入と活用をサポートします。

導入	活用	関連サービス
ツール設定完了、初期orテストシナリオ実施済	SMC本格運用フェーズ、既存シナリオ実装済＆PDCAを回している	貴社主体での運用のための各種サービス
11_デジタルマーケティング戦略立案 貴社の事業課題を分析し、最適なデジタルマーケティング全体戦略を策定します。 ・全体戦略を策定した上でのデジマ戦略 ・KPI設計　・オペレーション戦略　　など	**21_SMC活用戦略コンサル** SMC本格運用に向けて攻めのシナリオ設計、既存シナリオの移行、PDCAサイクル設計などを行います。	**31_トレーニング** 御社担当者向けのツールの各種スキルトレーニング
12_Salesforce導入コンサル 御社の状況を詳細に分析し、SMC導入効果を最大化のための ・導入設計　・導入サポート ・テストシナリオ実施サポートなどを行います	**22_SMC運用代行サービス** 21の支援作業を弊社で実施します。	**32_スキルトランスファー** 弊社が担当していた作業をマニュアル化し、説明した上で、移管します。
13_SMC導入伴走サービス 12のサポートに限らず、初期設定作業の一部を弊社で実施します。	**23_レポーティング、効果分析** 週次、月次などの定期レポートまたはテーマを決め手のスポット分析	**33_テクニカルサポート** サポート内容をボリュームに応じたサポート

Salesforce Marketing Cloud初期導入サービス

Salesforce Marketing Cloud（SMC）の導入にあたっては、３つのフェーズを段階的に進めていくことが効果的です。
エンミッシュでは、各フェーズごとの専門家が連携しながら、計画～導入～運用までをワンストップでご支援します。

要件定義	実装開始	各種テスト	レクチャー	運用支援
				
目指すべき方向性を明確化し実現のための計画を作成する	要件定義で決められた内容を正確に実装開発する	正確に実装開発ができているかテストを行い、検証する	貴社がSMCを独自で運用できるようレクチャーを行う	運用から効果検証、Nextアクションの提案まで一気通貫でサポート
・現状・課題整理 ・目標設定 ・データソース・サイト構造把握 ・ビジネス要件定義 ・システム要件定義	・Marketing Cloud基本設定 ・Marketing Cloud送信設定 ・DE設計・設計書作成 ・DE実装 ・外部データ連携設定・実装 ・シナリオ要件定義/設計/実装	・外部結合テスト ・内部結合テスト	・メール作成 ・DataExtension作成 ・レビュー ・質疑応答	・運用代行 ・効果検証 ・Nextアクションの提案

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

Salesforce Marketing Cloud運用支援サービス

導入後のご支援についても貴社のニーズに合わせて支援業務のスコープ調整を柔軟に対応

運用者	導入直後	運用開始後
貴社	トレーニング SMCに対する習熟度に合わせた 弊社独自のトレーニングメニューを用意しています。	T&Mテクニカルサポート 実装内容、SMCの機能に関する技術的なお問合せに対応します。 ※メール・お電話での受付（弊社営業日 10:00-17:45）
弊社	伴走支援 ローンチ後にお客様にてシナリオを追加される際の設計・実装・テストをご支援します。	
弊社	PDCA業務支援 各種シナリオ施策の効果検証、分析結果による改善方針をご提案します。	

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

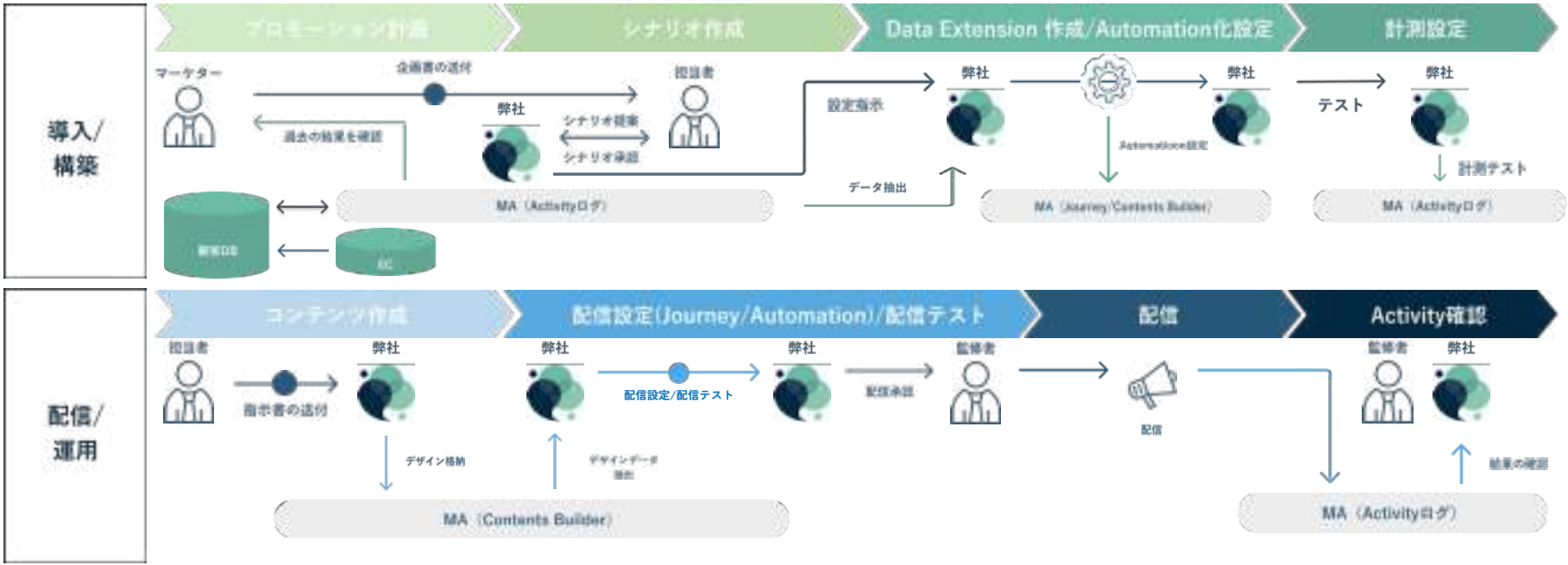
PDCA管理サービスの詳細

	PLAN	DO	CHECK	ACTION
内容	シナリオ施策立案・システム設計  1.シナリオ施策立案 ・シナリオ施策立案/シナリオ設計 2.コンテンツ企画 コンテンツ企画/コンテンツ設計 3.システム設計 データ連携要件整理/データテーブル設計	メールシナリオ実装・実施  1.システム運用 メール等配信設定/プログラム設定等 2.コンテンツ制作 メール制作/MAを活用したコンテンツ制作等 3.メール配信実施 シナリオに基づいたメール配信の実施	レポーティング 考察/改善点洗い出し  1.データ収集 顧客情報、メール配信結果、売上データ等 2.データ加工／集計 分析レポート用データ加工、集計 3.分析レポート資料作成 資料作成、気づき・改善点のコメント付与	改善・提案  1.報告会実施 振返りによる改善点の洗い出し 2.施策改善提案 改善点結果から具体的な施策改善提案 3.施策新規提案 分析レポート結果より新たな施策の提案
サービスメニュー	PDCAサイクル初期設計 ・実施スケジュール策定 ・シナリオ設計/コンテンツ設計 ・システム設計 ・会議体設定 ・レポート設計 ・課題管理 ・システム導入支援 ・配信メール制作/配信メール設定等 ・プログラム設定			
	PDCAサイクル運用 ・シナリオ設計/コンテンツ設計 ・システム設計 ・システム導入支援 ・配信メール制作/配信メール設定等 ・プログラム設定 ・レポーティング -データ収集 -データ加工・集計 ・-析レポート資料作成 ・定期ミーティング開催 -施策改善・新規施策提案 -アクションプラン進捗管理 -課題管理			

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

参考：業務・運用フロー図

Marketing Cloud導入から運用までにおける想定のTo-Beの運用フローを作成しました。
運用フェーズにおける業務フローも構築してまいります。



2022 © Enmish,Inc All rights reserved

Marketing Cloudスキルの育成

MarketingCloudの基本設定からコンテンツ配信までを体系立ててスキルトランスファーを実施

	Step1:アカウント基本設定	Step2:データベース構築	Step3:配信コンテンツ制作	Step4:配信自動化
取り組む項目				
Goal	✓ アカウント基本設定 ✓ セキュリティ設定	✓ データベース構築 ✓ データインポート自動化	✓ 配信コンテンツ制作 ✓ 承認フロー実装	✓ 配信の自動化
詳細	・SAP/SSL設定 ・送信者設定 ・ログインユーザー設定 ・権限設定	・DataExtension実装 ・AutomationStudio実装	・Contentbuilderの操作 ・配信コンテンツ制作からテスト配信	・Journey Builder実装

PDCA管理サービスの詳細

	PLAN	DO	CHECK	ACTION
内容	シナリオ施策立案・システム設計  1.シナリオ施策立案 ・シナリオ施策立案/シナリオ設計 2.コンテンツ企画 コンテンツ企画/コンテンツ設計 3.システム設計 データ連携要件整理/データテーブル設計	メールシナリオ実装・実施  1.システム運用 メール等配信設定/プログラム設定等 2.コンテンツ制作 メール制作/MAを活用したコンテンツ制作等 3.メール配信実施 シナリオに基づいたメール配信の実施	レポーティング 考察/改善点洗い出し  1.データ収集 顧客情報、メール配信結果、売上データ等 2.データ加工／集計 分析レポート用データ加工、集計 3.分析レポート資料作成 資料作成、気づき・改善点のコメント付与	改善・提案  1.報告会実施 振返りによる改善点の洗い出し 2.施策改善提案 改善点結果から具体的な施策改善提案 3.施策新規提案 分析レポート結果より新たな施策の提案
サービスメニュー	PDCAサイクル初期設計 ・実施スケジュール策定 ・シナリオ設計/コンテンツ設計 ・システム設計 ・会議体設定 ・レポート設計 ・課題管理 ・システム導入支援 ・配信メール制作/配信メール設定等 ・プログラム設定			
	PDCAサイクル運用 ・シナリオ設計/コンテンツ設計 ・システム設計 ・システム導入支援 ・配信メール制作/配信メール設定等 ・プログラム設定 ・レポーティング -データ収集 -データ加工・集計 ・-析レポート資料作成 ・定期ミーティング開催 -施策改善・新規施策提案 -アクションプラン進捗管理 -課題管理			

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

Marketing Cloudスキルの育成

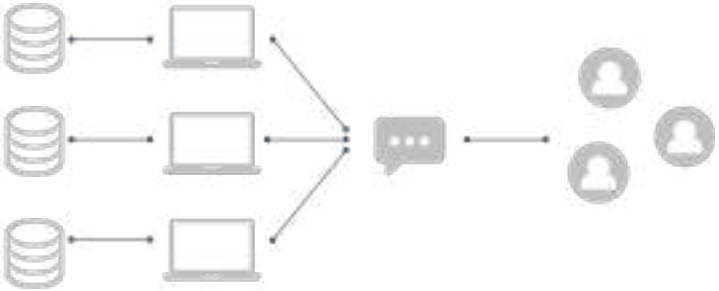
MarketingCloudの基本設定からコンテンツ配信までを体系立ててスキルトランスファーを実施

	Step1:アカウント基本設定	Step2:データベース構築	Step3:配信コンテンツ制作	Step4:配信自動化
取り組む項目				
Goal	✓ アカウント基本設定 ✓ セキュリティ設定	✓ データベース構築 ✓ データインポート自動化	✓ 配信コンテンツ制作 ✓ 承認フロー実装	✓ 配信の自動化
詳細	・SAP/SSL設定 ・送信者設定 ・ログインユーザー設定 ・権限設定	・DataExtension実装 ・AutomationStudio実装	・Contentbuilderの操作 ・配信コンテンツ制作からテスト配信	・Journey Builder実装

【事例】システムを一本化し、O2Oマーケティングを実現→来訪数/購入数を20%増

Before

システムごとに個別に顧客管理を行っていたため、
画一的なマーケティングに終始せざるを得なかった

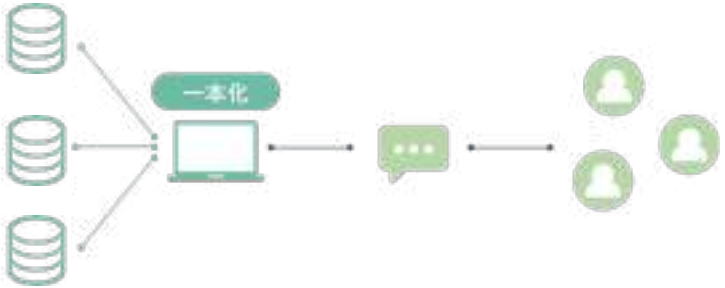


SCM導入後の課題

・顧客に対し画一的なコミュニケーションに終始していた
・パーソナライズを手動で行っており工数負荷が高い状態であった
・複数のタッチポイント(EメールやLINE等)をそれぞれのシステムで運用していた

After

システムを一本化し、顧客に合わせた訴求を実現



支援の成果

・シームレスなデータ連携により、複数のタッチポイントを跨いだパーソナライズコミュニケーションの実現
・実店舗データを用いたコミュニケーションの実装
・Eコマースへの来訪数/購入数の20%増

EメールやLINE等の複数のタッチポイントに対する配信の自動化とシームレスなデータ連携を実現

【事例】CV数を5倍にしたSalseforce Marketing Cloud の運用支援事例：

Before

ノウハウ・リソース不足が故にSMC活用に限界あり



SCM導入後の課題

・Salesfoce Marketing Cloud導入後、リテラシー＆リソースがなく、
社内でPDCAが止まっていた
・上記サポートを受けるに当たり、十分な社内予算が確保できなかった

After

SMC運用の一部をエンミッシュに切り出し、
成果向上



支援の成果

・Sales Cloudを含めた基幹データの整備が完了し、MAを活用する土壌が完成した
・CRMデータを元に定期配信シナリオが3本→10本になり、CV数が約5倍になった
・スキルセットが向上し、内製化に向けたスケジュールを建てることが出来た

少額（5.5万円）からスタートできるので、リスクを抑えて成果を最大化させることが可能

運用支援プラン概算費用

最低月間5Hの支援プランからスタートが可能で、お客様のご要望に応じて柔軟に契約が可能です。

チケット型

稼働時間	稼働単価/時	ご請求金額
5H~	￥12,000	￥60,000~
20H~	￥11,000	￥220,000~

固定契約型

稼働時間	稼働単価/時	ご請求金額
45H~	￥11,000	￥495,000~
60H~	￥10,000	￥600,000~

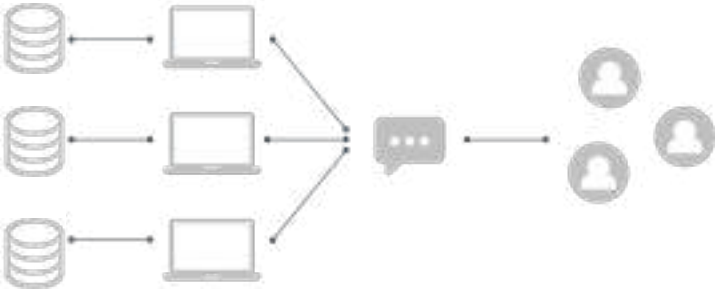
※税抜価格となります。
※チケット型は毎月稼働時間に応じて精算を行い、月末締め翌月末払いとなります。
※固定契約型はご契約月の月末締め翌月末一括払いとなります。

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

【事例】システムを一本化し、O2Oマーケティングを実現→来訪数/購入数を20%増

Before

システムごとに個別に顧客管理を行っていたため、
画一的なマーケティングに終始せざるを得なかった

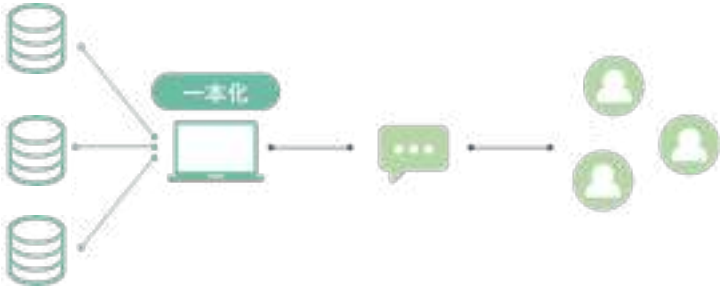


SCM導入後の課題

・顧客に対し画一的なコミュニケーションに終始していた
・パーソナライズを手動で行っており工数負荷が高い状態であった
・複数のタッチポイント(EメールやLINE等)をそれぞれのシステムで運用していた

After

システムを一本化し、顧客に合わせた訴求を実現



支援の成果

・シームレスなデータ連携により、複数のタッチポイントを跨いだパーソナライズコミュニケーションの実現
・実店舗データを用いたコミュニケーションの実装
・Eコマースへの来訪数/購入数の20%増

EメールやLINE等の複数のタッチポイントに対する配信の自動化とシームレスなデータ連携を実現

【事例】CV数を5倍にしたSalseforce Marketing Cloud の運用支援事例：

Before

ノウハウ・リソース不足が故にSMC活用に限界あり



SCM導入後の課題

・Salesfoce Marketing Cloud導入後、リテラシー＆リソースがなく、
社内でPDCAが止まっていた
・上記サポートを受けるに当たり、十分な社内予算が確保できなかった

After

SMC運用の一部をエンミッシュに切り出し、
成果向上



支援の成果

・Sales Cloudを含めた基幹データの整備が完了し、MAを活用する土壌が完成した
・CRMデータを元に定期配信シナリオが3本→10本になり、CV数が約5倍になった
・スキルセットが向上し、内製化に向けたスケジュールを建てることが出来た

少額（5.5万円）からスタートできるので、リスクを抑えて成果を最大化させることが可能

運用支援プラン概算費用

最低月間5Hの支援プランからスタートが可能で、お客様のご要望に応じて柔軟に契約が可能です。

チケット型

稼働時間	稼働単価/時	ご請求金額
5H~	￥12,000	￥60,000~
20H~	￥11,000	￥220,000~

固定契約型

稼働時間	稼働単価/時	ご請求金額
45H~	￥11,000	￥495,000~
60H~	￥10,000	￥600,000~

※税抜価格となります。
※チケット型は毎月稼働時間に応じて精算を行い、月末締め翌月末払いとなります。
※固定契約型はご契約月の月末締め翌月末一括払いとなります。

2022 © Enmish,Inc All rights reserved

03

BtoBセールス
コンサルティング事業

インサイドセールス実行・設計支援

インサイドセールス実行支援

インサイドセールスの運用ノウハウを実務支援を通じて提供します。
貴社が保有しているリストに対して、関心度合いを可視化することで、
アプローチ優先順位を明確にし、営業活動を効率化します。
またリスト獲得に対するマーケティングプラン支援も可能となっています。

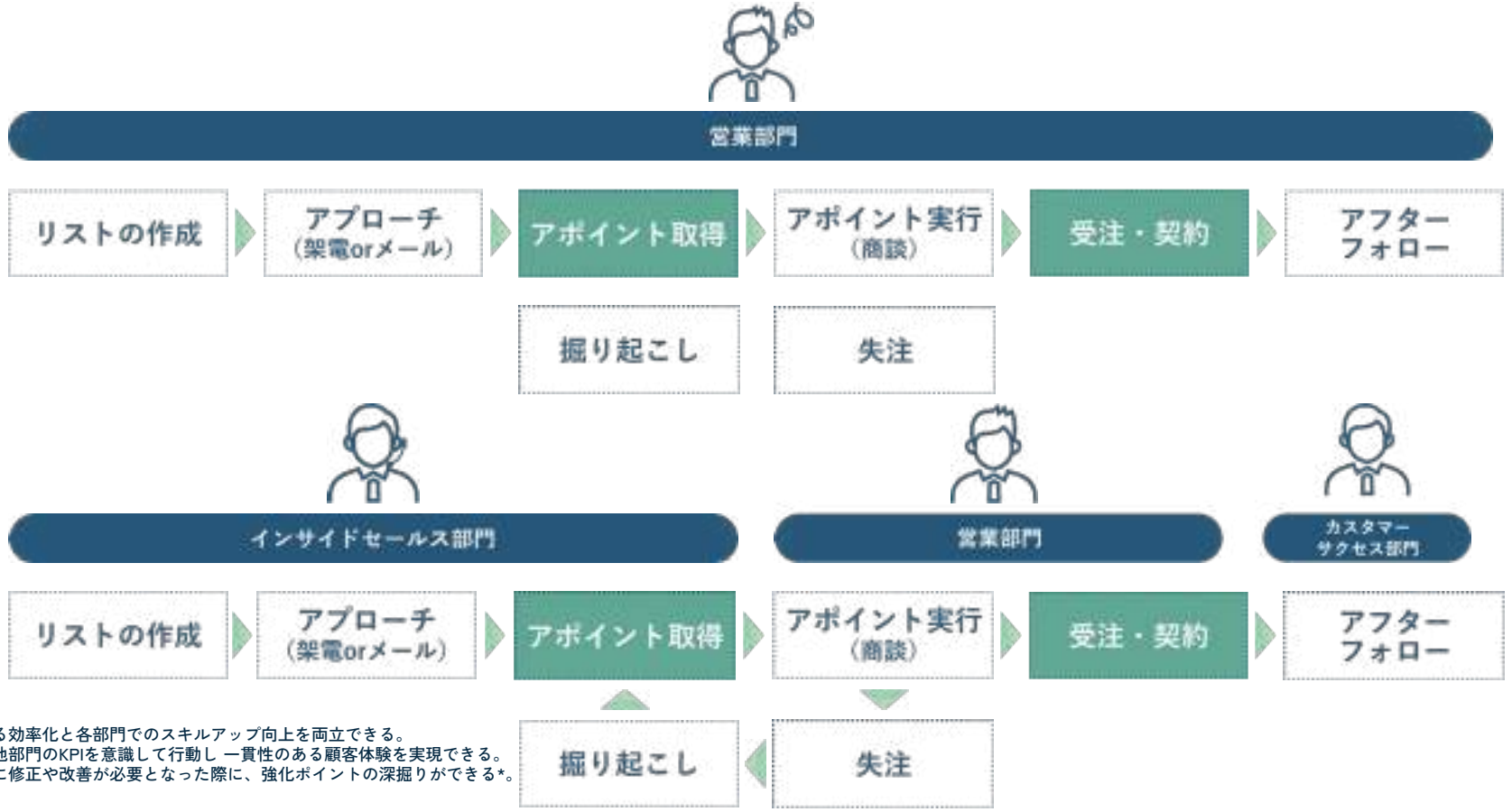


インサイドセールス
設計支援コンサルティング

インサイドセールス実行支援で培った運用ノウハウにより、
貴社のインサイドセールスの早期立ち上げ・運用改善に貢献します。
また、円滑な組織運営に欠かせないルール設計から
リードナーチャリングサイクルの構築まで、
組織フェーズに即した柔軟なご支援を提供いたします。



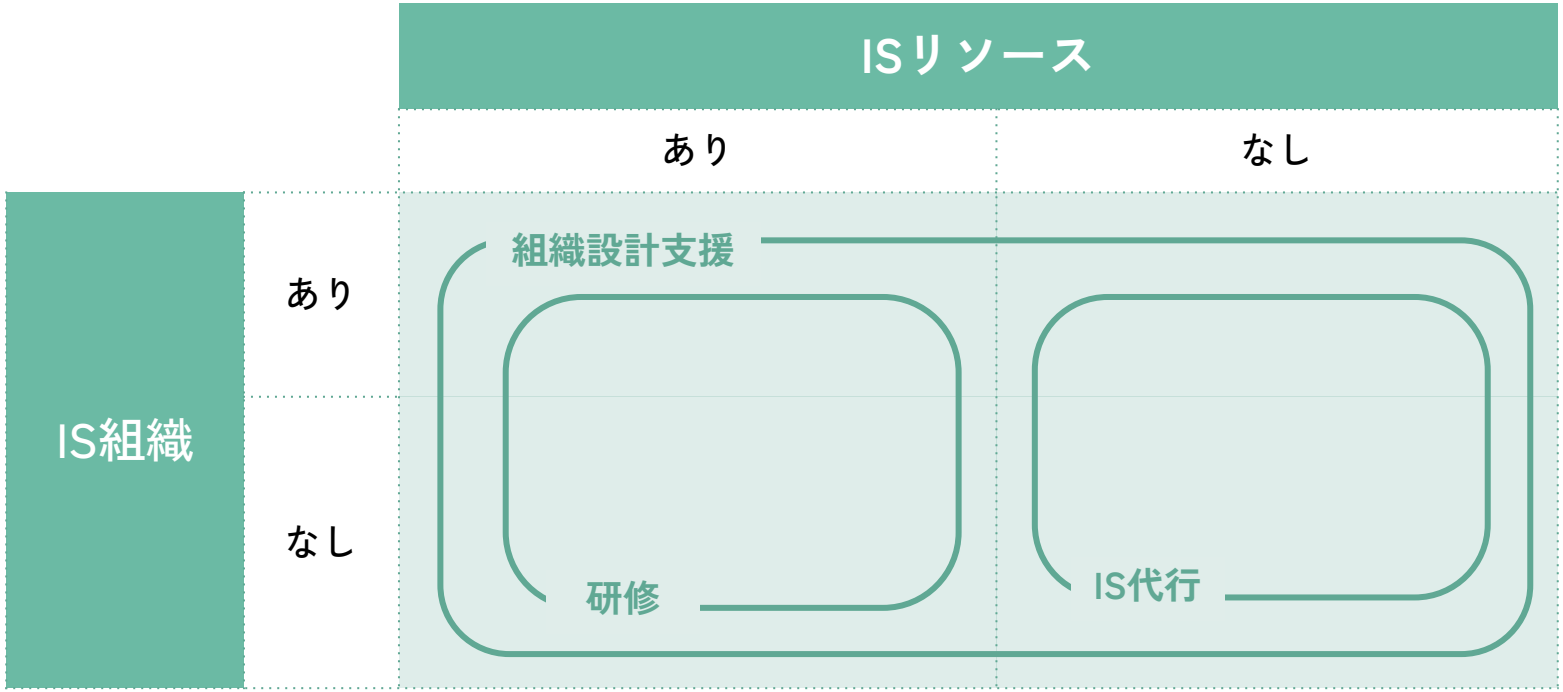
分業体制のメリット



1. 分業による効率化と各部門でのスキルアップ向上を両立できる。
2. 各部門が他部門のKPIを意識して行動し 一貫性のある顧客体験を実現できる。
3. ビジネスに修正や改善が必要となった際に、強化ポイントの深掘りができる*。

BtoBコンサルティング事業部のカバー領域

IS組織の有無、ISリソースの有無にかかわらず、どのフェーズの企業様に対しても支援可能



なぜインサイドセールスをやるべきなのか

コロナによる営業業態の変化

対面 ▶ オンライン会議





商談数
増加

関係構築 ▶ 顧客を理解した提案

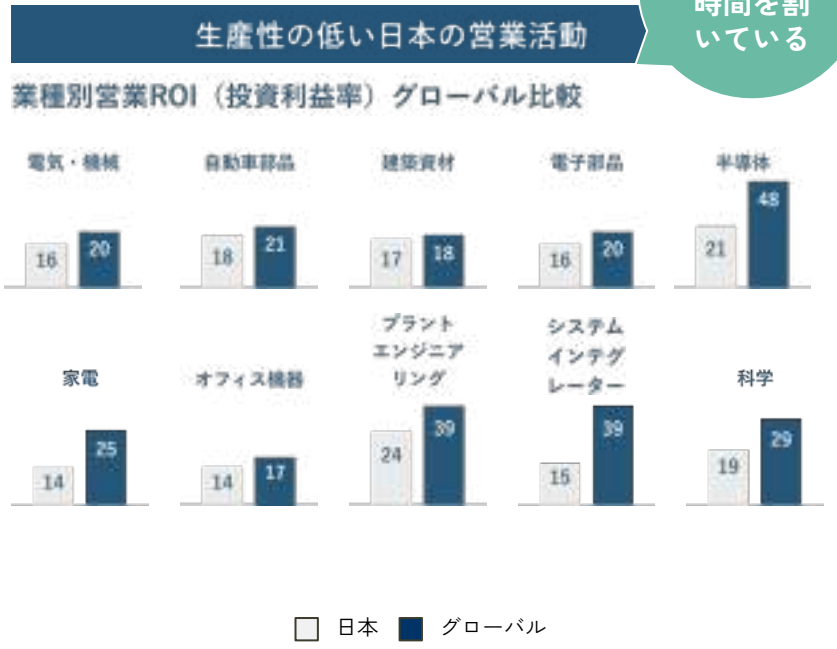




1顧客
あたりに
かける
時間増加

営業の生産性の低さ

顧客対応
以外に
時間を割
いている



これまでの営業とTHE MODEL 型営業の違い

通常の営業プロセス



営業部門

リストの作成 ▶ メール・電話でアプローチ ▶ 提案 ▶ 受注・契約 ▶ サポート

Excelなどで作成・管理

個人ごとのアドレス帳

THE MODELの営業プロセス



マーケティング部門



インサイド
セールス部門



営業部門



カスタマー
サクセス部門

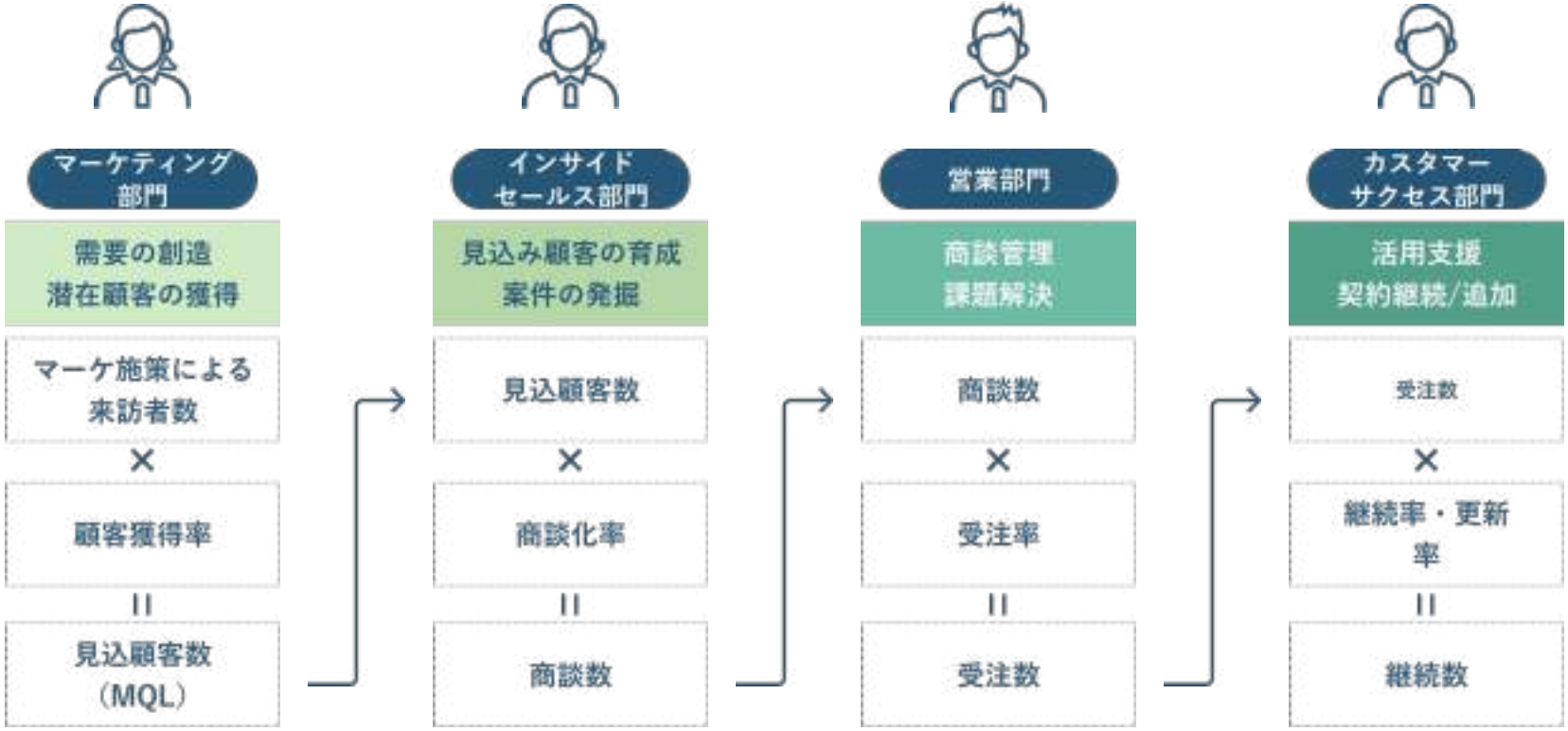
リード獲得 ▶ リード育成 ▶ リードの選定 ▶ 商談/受注・契約 ▶ サポート

MA

CTI

SFA

THE MODEL型営業支援における各部門の役割



各サービスのカバー領域



分業体制のメリット

①分業による効率化と各部門でのスキルアップ向上を両立できる。

②各部門が他部門のKPIを意識して行動し 一貫性のある顧客体験を実現できる。

③ビジネスに修正や改善が必要となった際に、強化ポイントの深掘りができる*。

*深堀り例

・どの段階で、どのような問題があるのか？

・何が原因なのか？

・どうすれば(どのような指標を意識して対策を打てば)改善できるのか？

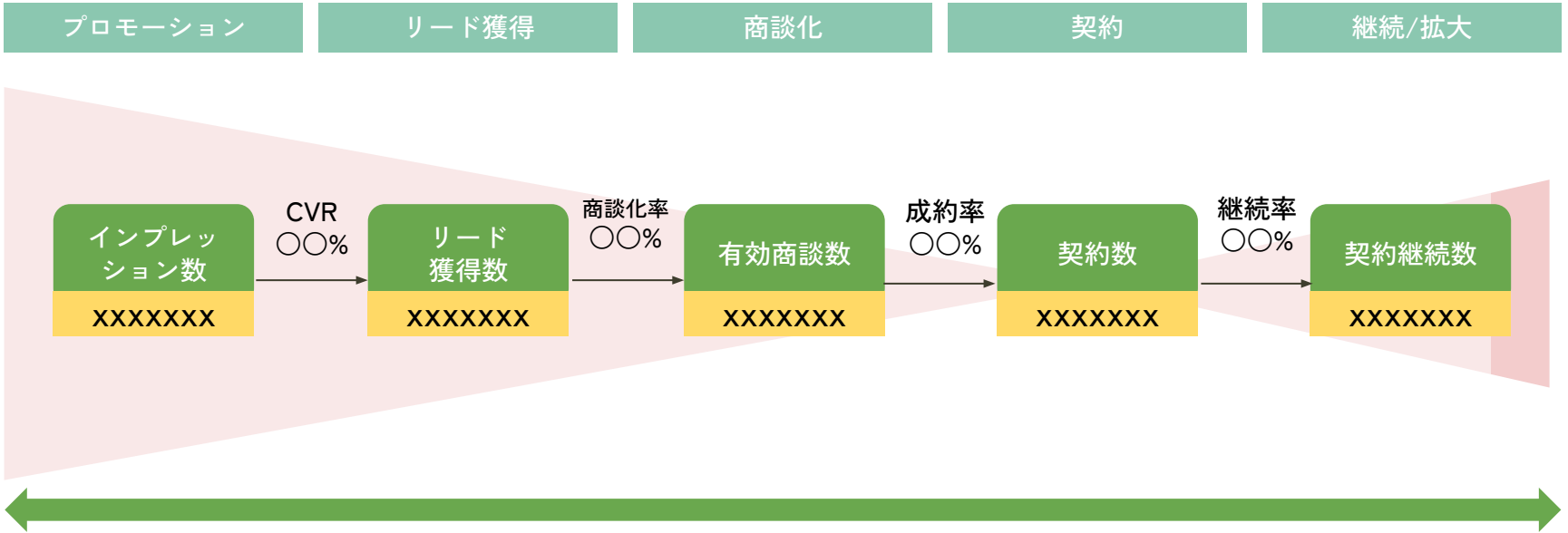
・改善のための次のアクションは？(誰が何を議論し、プランし、実行すればいいのか？)

エンミッシュがなぜBtoBセールスコンサルティング事業をやるのか

事象	課題	エンミッシュの提供価値
生産性・効率性	商談の管理・後追い・見える化	IS組織設計→IS運用代行（IS研修）
社員一人あたりのタスク範囲拡大	業務効率化（組織設計）	MA/SFAツール導入・運用
顧客対応以外に時間を割かれる	業務効率化（MA/SFA）	

ご支援領域について

プロモーション～LTV寄与まで全領域で一気通貫してご支援可能となっております



具体的なご支援可能な領域

大カテゴリ	中カテゴリ	小カテゴリ
リード獲得	マーケティング	リード獲得チャネルのマネジメント及びアロケーション判断
リード獲得	マーケティング	EFO最適化
リード獲得	マーケティング	Webサイトや広告データなどの施策の分析
リード獲得	広告出稿	Google,Facebook等の広告代理運用
受注率最大化	研修	インサイドセールス・フィールドセールスに向けた各種研修
商談獲得	インサイドセールス	過去受注率を元にしたターゲットリストの立案
商談獲得	インサイドセールス	アウトバウンドターゲットの企業リスト作成（データベンダーと協業）
商談獲得	インサイドセールス	各企業のカウンター調査（Webメディア,インタビュー記事,SNSなどを参照）
商談獲得	インサイドセールス	過去データを元にした業界別のテキスト作成及び運用
商談獲得	インサイドセールス	ターゲットリストへの荷電・メール業務（アウトバウンド・インバウンド両方）
商談獲得	インサイドセールス	CxOレターの送付
商談化率最大化	インサイドセールス	事前ヒアリング,企業調査を踏まえた事前アポイントメモの作成
商談数最大化	MA	SFA、インサイドセールスと連動した商談数増加における運用・保守
商談数最大化	SFA	業務プロセス最適化を目指す上でのシステムの増改築・運用保守
商談数最大化	インサイドセールス	インサイドセールス組織の立ち上げ・内製化のご支援
商談数最大化	マーケティング	商談や事例インタビューの同席

BtoBセールスコンサルティングでエンミッシュが成果を上げられる4つの理由

1 SFAの導入・運用



SFA（CRM・MA）の領域に強みがある

2 優秀な人材



Salesforceのインサイドセールス経験者
ラクスでインサイドセールス立上げ責任者が担当

3 「人」を軸にしたアプローチ



自社で保有している独自のデーターベースにより、「人」を軸にした”高精度”なアプローチが可能

4 完全成果報酬



必ず成果を上げられるという自負があるからこそ、お客様のリスクを最小限にした完全成果報酬で請負

BtoBセールスコンサルティングでエンミッシュが成果を上げられる3つの理由

1 SFAの導入・運用



SFA（CRM・MA）の領域に強みがある

2 プロの人材



Salesforceのインサイドセールス経験者
ラクスでインサイドセールス立上げ責任者が担当

3 「人」を軸にしたアプローチ



自社で保有している独自のデーターベースにより、「人」を軸にした”高精度”なアプローチが可能

弊社の強み ①SFAの導入・運用に基づく再現性の高い営業スキームの構築

単純にコール数を増やしてアポを増やすのではなく、SFAを導入し仕組化を行うことによって再現性の高い営業スキームを構築

非システム型

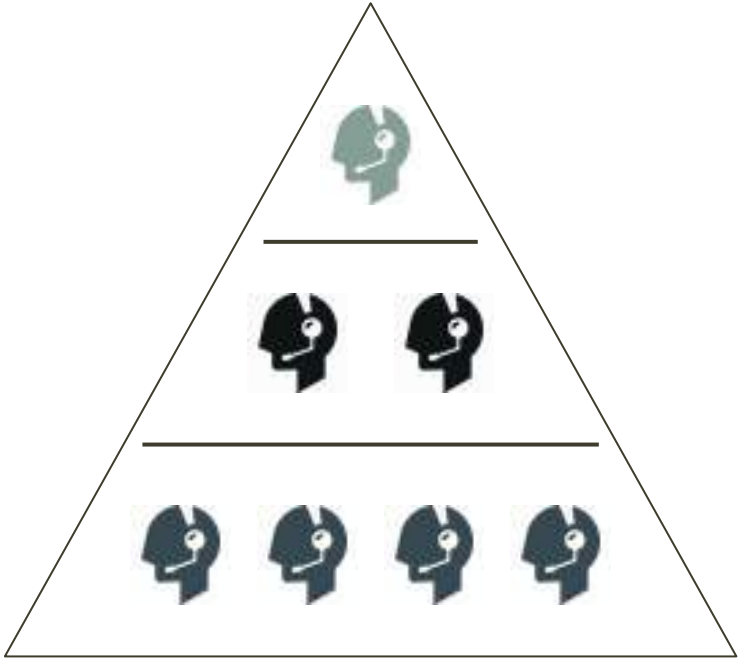


システム型



弊社の強み② 実務経験のあるインサイドセールスのプロの人材がご支援

インサイドセールスプロフェッショナルチームを貴社専用に編成いたします。



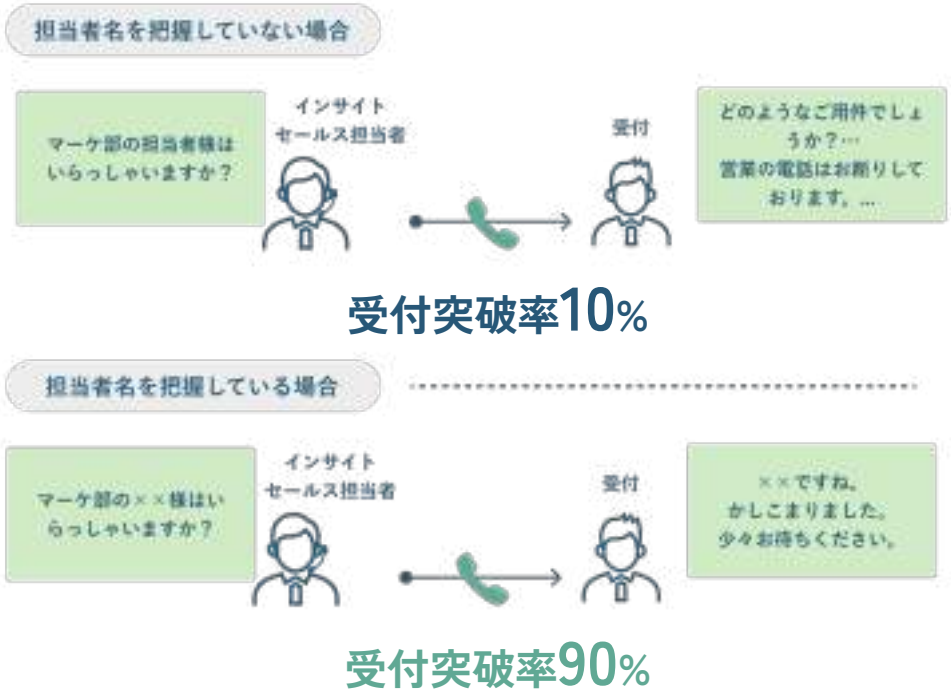
アカウントディレクター
Salesforce出身の代表

プロジェクトマネージャー
Salesforce/ラクスにてインサイド
セールス実務経験のあるプロフェッショナル

コールメンバー
エンミッシュ流の営業ノウハウを身につけた
インサイドセールスチームメンバー

弊社の強み③ 「人」を軸にした精度の高いターゲットアプローチ

マーケティングメディア/ビジネスSNSを日々クローリングし、BtoC企業約3,000社、50,000人のデータを保有しております。
貴社ターゲット企業のライトパーソンを発掘し、ご契約開始直後から即座に成果をお返しします。



弊社データベースで氏名情報を収集・活用

MarkeZine / AdverTimes. / ITmedia マーケティング / Eight / DIGIDAY / 日経XTREND / WANTEDLY / Agenda note / ferret / LinkedIn

弊社データベース

第三者提供が許可・インターネット上に公開されているページをもとにした情報取集のため、個人情報保護の問題をクリアー。

アウトバウンドを外部に委託するメリット

1 迅速な組織立上げ



採用・教育にかかるコストをカットし、最速で成果を上げる仕組みづくりができる

2 大企業と取引可



サービスローンチ時には取引が難しい大企業と取引をすることで、事例ができ、事例をフックにインバウンド・受注率を底上げすることができる

3 長期的成長を実現



セールスプロセスの痛点をなくす。山谷が減るにつれ、営業戦略を長期で描ける。
結果、中長期で売上を拡大できる。

アウトバウンドでよくある失敗例

1 組織設計の難易度



IS業務フローの設計や、アプローチする業界選定など、事業として成り立たせるためのノウハウやリソースが必要不可欠

2 大企業と取引可



新規開拓の難易度は圧倒的に大企業 ＜ 中小企業

一方でビジネスをスケールしていくためには大企業との取引は必須条件

3 目先の利益優先

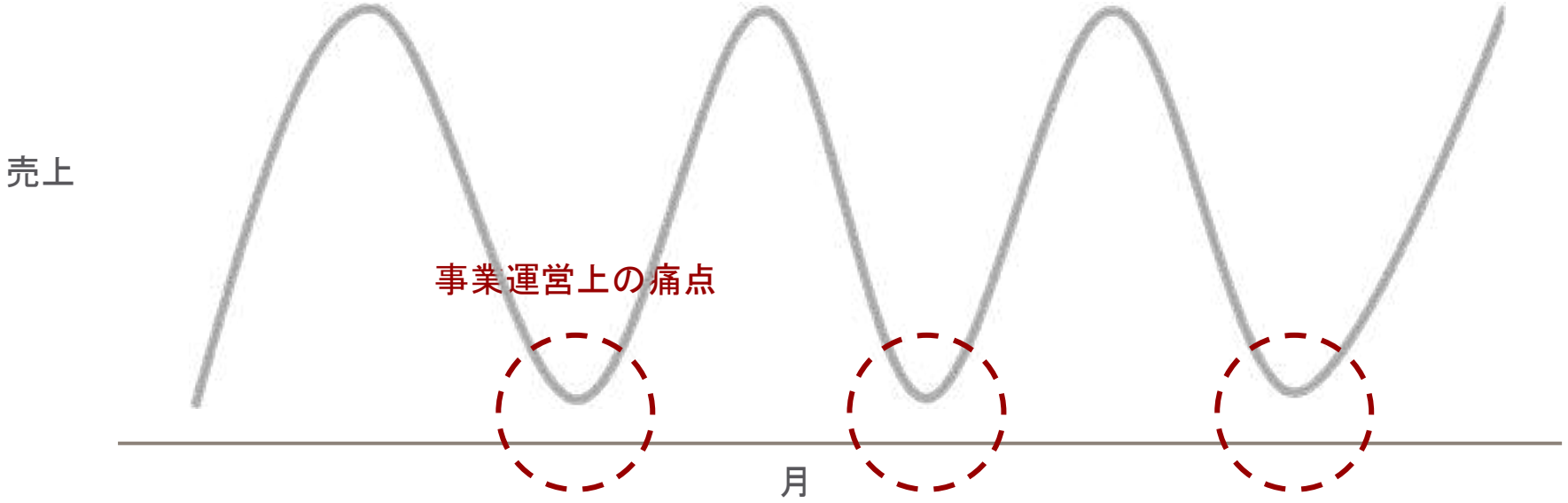


目先の数字にとらわれるあまり、長期的にビジネスをスケールさせにくい

セールスプロセスでボトルネックになりやすいのは「商談発掘」

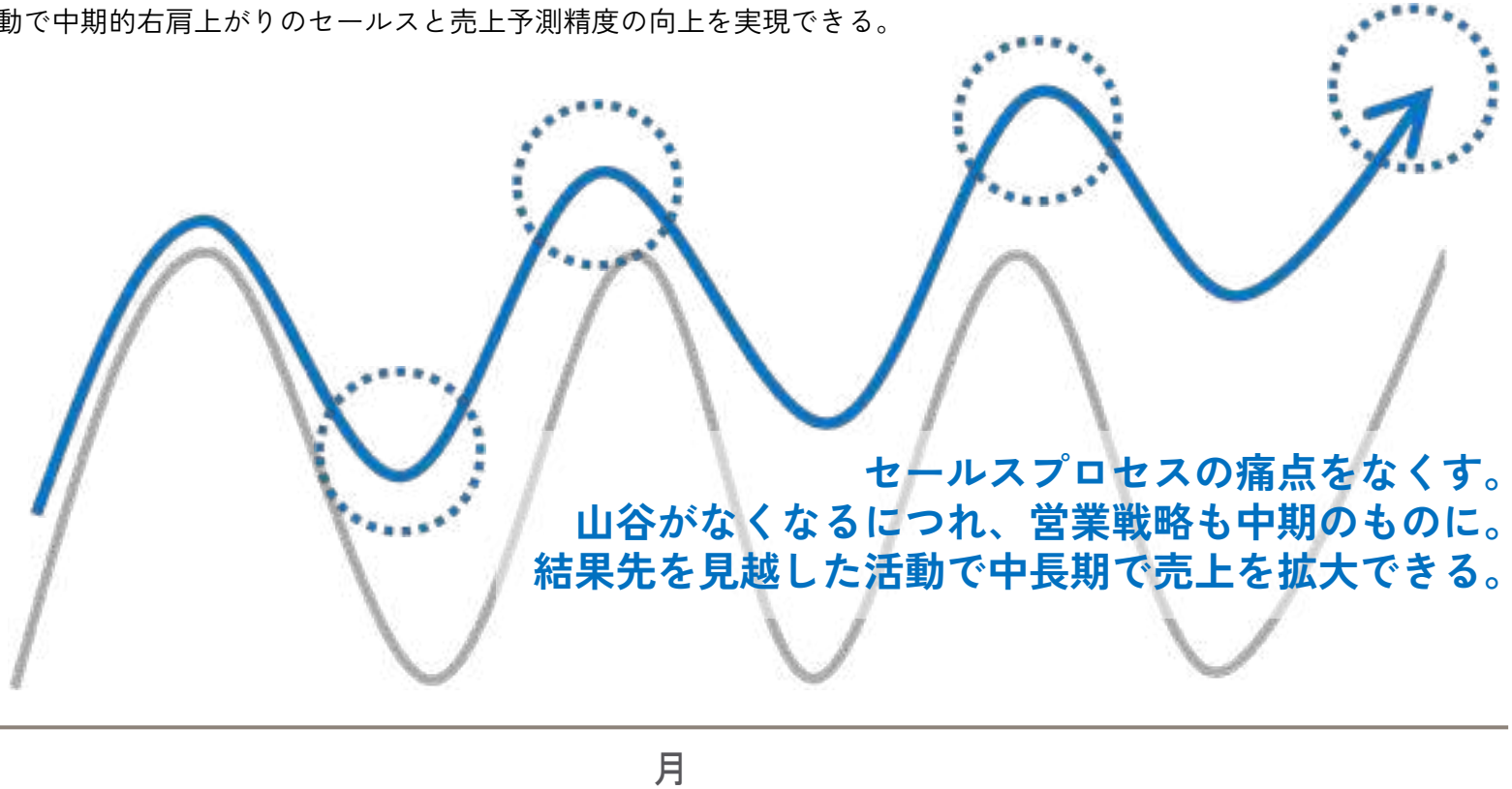
売上の山と谷はセールスパーソン個人の動きによって生まれている。
（※この波は顧客の発注シーズナリティではないです。）

目先のプレッシャーが強まり、営業戦略が短期化しやすい。
結果中期でセールスの売上を拡大させることが困難になる。

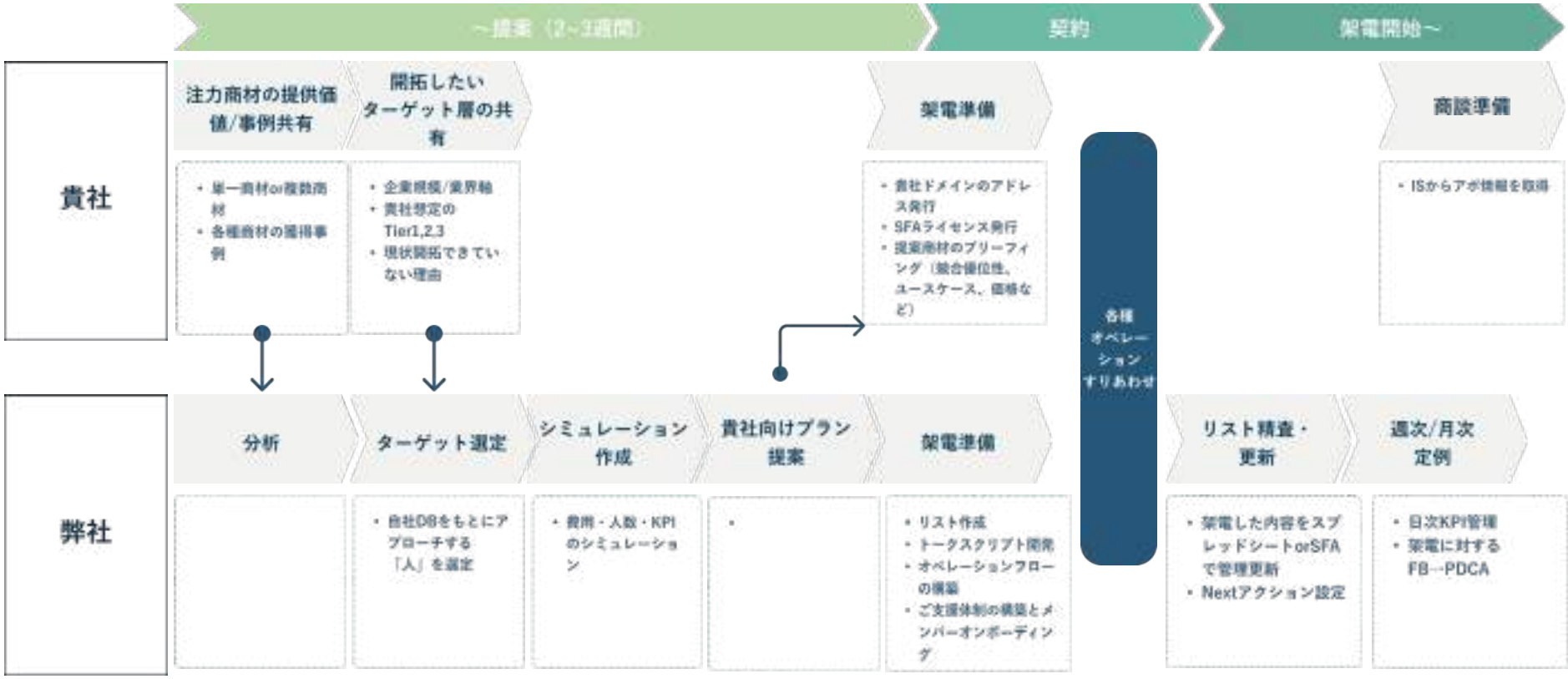


商談発掘のボトルネックをインサイドの活動で底上げする

絶えず商談共有を行うことでシーズナリティを緩和できる。
先を見越した活動で中期的右肩上がりのセールスと売上予測精度の向上を実現できる。



セールスプロセスの痛点をなくす。
山谷がなくなるにつれ、営業戦略も中期のものに。
結果先を見越した活動で中長期で売上を拡大できる。


～提案（2~3週間）
契約
架電開始～
貴社
弊社
注力商材の提供価値/事例共有
開拓したいターゲット層の共有
架電準備
商談準備
・単一商材or複数商材
・各種商材の獲得事例
・企業規模/業界軸
・貴社想定のTier1,2,3
・現状開拓できていない理由
・貴社ドメインのアドレス発行
・SFAライセンス発行
・提案商材のブリーフィング（競合優位性、ユースケース、価格など）
・ISからアポ情報を取得
各種オペレーションすりあわせ
分析
ターゲット選定
シミュレーション作成
貴社向けプラン提案
架電準備
リスト精査・更新
週次/月次定例
・自社DBをもとにアプローチする「人」を選定
・費用・人数・KPIのシミュレーション
・
・リスト作成
・トークスクリプト開発
・オペレーションフローの構築
・ご支援体制の構築とメンバーオンボーディング
・架電した内容をスプレッドシートorSFAで管理更新
・Nextアクション設定
・日次KPI管理
・架電に対するFB→PDCA

リスト作成

新規開拓において最も重要なのはターゲットリストです。
貴社のターゲティング業界の中でもよりニーズのある企業リストを作成いたします。

ハウスリスト × 弊社データベース × 外部データベース



貴社保有の過去リード、
アウトバウンドリストから
アプローチ先を精査



日々の各メディア/企業SNSの
クローリングから取得した
約3,000社/50,000人のデータ

FORCAS

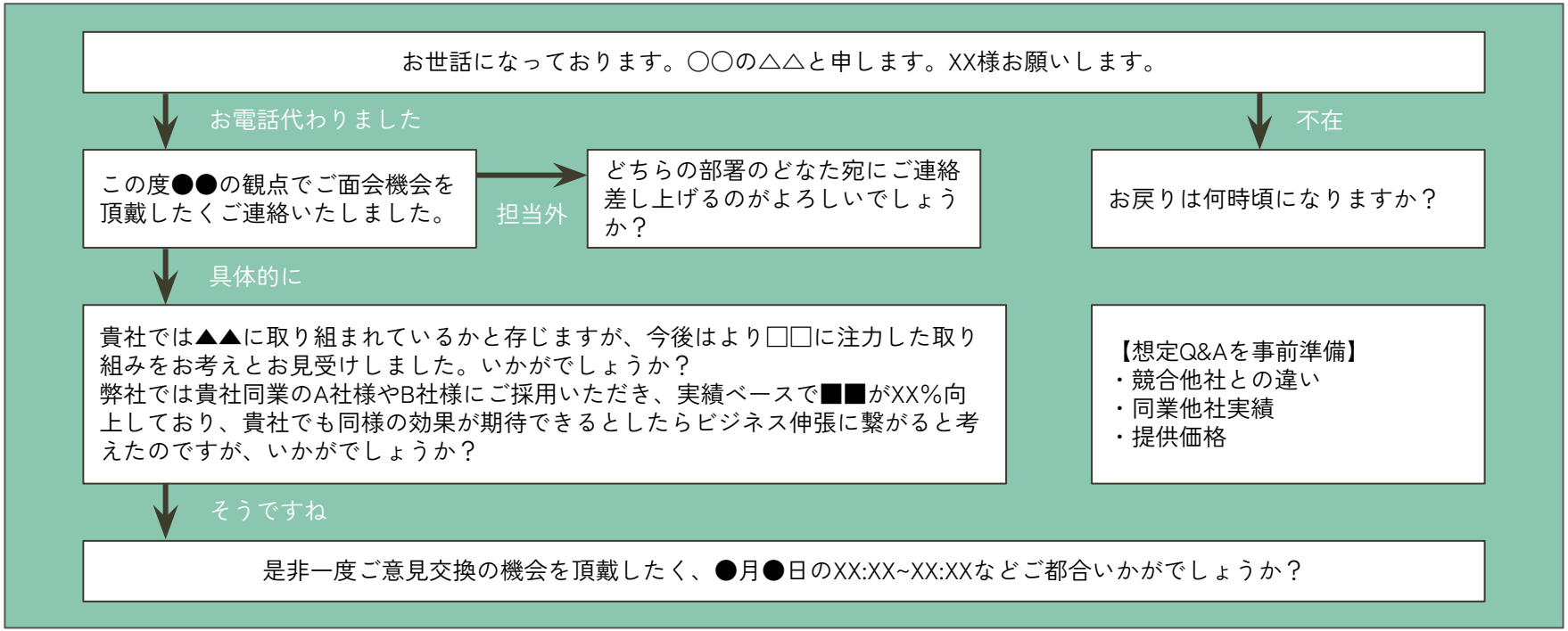
Musubu

uSonar

外部の企業データベース
提供ベンダーをご紹介

トークスクリプト作成

営業戦略、ターゲットに合わせてSPIN話法を組み込んだトークスクリプトを作成
再現性のある営業を構築すべく、日々の活動結果を見ながらPDCAを回しトーク内容を都度改善いたします。



アクションログの共有

弊社が運用するスプレッドシートと貴社のSalesforceを同期し、定期的にデータをインプット/アウトプットします。
アクション/商談/契約情報を相互共有し合うことでアクションの重複を防ぎ、効率的な営業活動が可能になります。

- アクション日付
- 活動種別
  - 接触
  - 不在
  - 不通
  - 異動/退職
- 接触結果
  - アポ取得
  - 資料送付
  - お断り
  - 担当外
- 架電メモ
  1. コネクト相手
  2. 内容
  3. 次のアクション



アポイントメモ共有

有効商談にするためには貴社FSの方々の事前準備の際に参考情報が必要不可欠です。
アポイント取得後に各種情報を整理/共有いたします。

アポ情報	・会社名 ・部署/役職/担当者名 ・連絡先（電話/メールアドレス） ・アポイント日時
企業情報	・企業HP ・売上高 ・資本金 ・従業員数 ・事業内容
ヒアリング内容	・担当者の役割 ・課題 ・課題の背景や要因 ・利用サービス ・検討スケジュール ・決裁プロセス ・当日の期待値
参考情報	・担当者SNS ・IR情報 ・該当企業の各種記事/資料

進捗共有

日々のアクション進捗はスプレッドシートにて、進捗の詳細はSalesforceにてご確認いただけるようレポート/ダッシュボードを納品します。
隔週もしくは月次にてMTGを実施し、定量/定性含めた振り返りアクション方針を共有しながら営業活動の軌道を修正いたします。

日次報告

■X月度月別進捗数値

	目標	実績	到達率
営業日数	20	20	100.0%
アクション	1512	1,912	126.5%
アポ	20	23	115.0%

■X月度週別進捗数値

	目標	実績	到達率
営業日数	5	5	100.0%
アクション	227	220	97.0%
アポ	5	4	80.0%

■X月度日別進捗数値

	目標	実績	到達率
アクション	45	35	77.2%
アポ	1	1	100.0%

週次報告



隔週or月次報告



- 数字サマリー
- 各種ROI
- アクション方針
- 定量/定性分析
- 課題
- ディスカッション

費用プラン

下記、プランはあくまで例であり、ビジネス環境によって両者合意の上で設定させていただきます

固定報酬型



月額

60万円～（50H）

成果報酬型



1アポ

5万円

複合型（固定＋成果報酬）



摺合せの上、決定

※税抜価格となります。

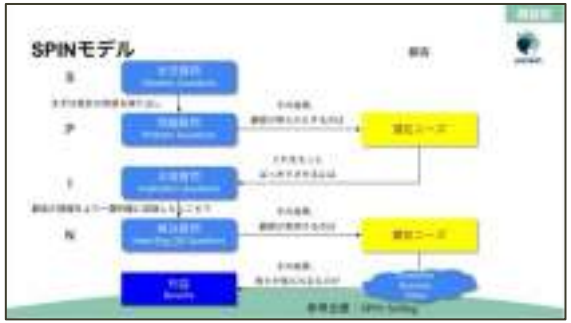
コンサルティングメニュー

組織の基礎能力向上のための、オプションメニューとなります

カテゴリ	実施内容	備考
SFA運用支援	SFA運用オペレーションの策定&明示化	リード取り扱い、アクション入力ルール、行動と実績分析
	SFAの設定・構築作業	構築開発支援
	Webinar案内及びフォローメール作成&送付	オペレーション納品及び代行支援
コンサルティング	組織構築・KPI策定	定例MTGを開催
	よろず相談会の週次設定	週次MTGを開催
インサイドセールス研修	架電時に抑えておくべきポイント 顧客理解からのヒアリングの実践 SPIN Mock Call 有効商談を生み出すピッチメモ作成術	計：5〜6Hを予定

インサイドセールス研修（サンプル）

インサイドセールス組織の総合力向上のための、研修プランをご用意しております



SPIN理論を元にしたインサイドセールス



仮説構築の思考フローについて



架電時に抑えておくべきポイント

お取り組み事例：インサイドセールス組織の立上げ

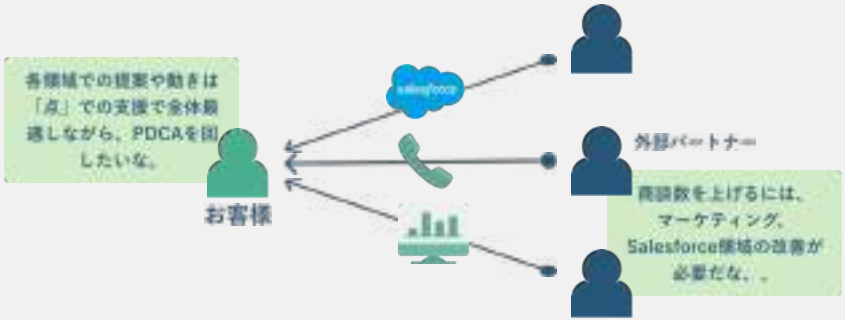
アポイント数、有効商談数は従来の約1.5倍に成長

某来店最適化SaaS運営会社様

業種 ITサービス　　従業員数 50名

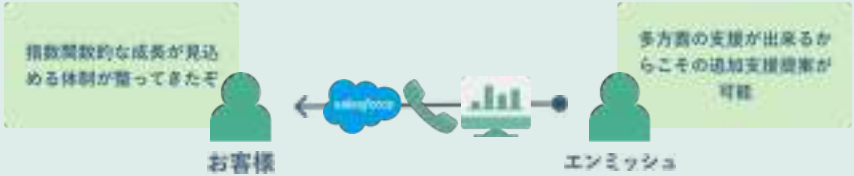
支援領域 マーケティング、インサイドセールス、Salesforce運用　　成果 リード・商談数UP

課題：各領域が分断されている



・各領域で外注を行っていたが、「点」での支援で、中長期的な成長をイメージ出来なかった
・限られた予算・リソースの中で、目標実現におけるコスト投下と施策実行が出来ていなかった

弊社支援後：全領域の最適化個別最適化が可能に



・各領域での戦略を元にした個別最適化が可能になり、ターゲット数値の達成が増えてきている
・成長フェーズにおける外注コストがカットされ、事業成長に向けた体制強化に費用投下が可能に

お取り組み事例：テレマ会社からEnmishへの切り替え

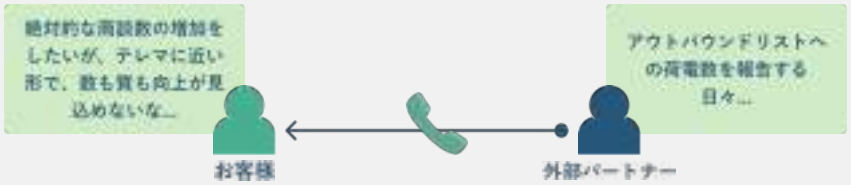
アポイント数、有効商談数は従来の約3倍に成長

某来店最適化SaaS運営会社
様

業種 ITサービス　　従業員数 50名

支援領域 マーケティング、インサイドセールス、Salesforce運用　　成果 リード・商談数UP

課題：商談数の質・量が期待値以下



・低予算にてテレマ会社へアポイント設定を依頼していたが、質・量ともに期待値以下
・限られた予算内にて、商談数・契約数増加を狙う体制づくりが出来ていなかった

弊社支援後：業界別のアクション改善・ターゲットの絞り込み



・過去データからターゲット選定及びシステム改修、アクションを行い、目標数値を大幅に達成
・来期以降の内製化に向けたシステム・体制においても着々と準備が進んでいる

THANKS

株式会社エンミッシュ

〒141-0022
東京都品川区東五反田1-7-11
アイオス五反田アネックスビル2F
TEL：03-6281-9049

