

リアルとデジタルの両面からアプローチした“売り方改革”で、高生産性営業へ。
営業部隊の強化、本格的なデジタルマーケティングの実装で受注モデルを変える。

「営業プロセス改革コンサルティング」提供開始

日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティング（本社：東京都千代田区・大阪市淀川区、代表取締役社長：若松 孝彦）とタナベコンサルティンググループ（TCG）である株式会社リーディング・ソリューション（本社：東京都千代田区、代表取締役：中田 義将）は、「営業プロセス改革コンサルティング」の提供を開始いたします。

コンサルティングの全体像



開発の背景

デジタルツールを営業やマーケティング活動に活用するにあたり、業務生産性向上を目的とするだけでなく、データの活用による顧客とのコミュニケーションや付加価値創造を目的として、より戦略的に投資を図ろうとする企業が増えています。また、デジタルマーケティングが高度化する中、BtoB企業でも十分な投資対効果を出す“勝ち組”企業も増えております。

成果が出る企業が増えている要因として、実施企業側が的確なデジタルマーケティングを実施していることはもちろんですが、デジタルマーケティングの巧拙による案件発掘力の影響が大きくなっていること、ITリテラシーの高いミレニアル世代が決裁権を持ち始めていることなどが挙げられます。

「営業プロセス改革コンサルティング」について

営業活動において、生産性向上のカギは“リアルとデジタルの融合”にあります。営業プロセス改革コンサルティングでは、リアルとデジタルの両面からアプローチをし、営業活動のKPIを最大化することをゴールとし、下記の4つのフェーズによって受注モデルの変革を支援いたします。

〈フェーズ1〉現状認識：自社のレベルを知る

デジタルだけでなく、現在の営業活動上の特徴・課題を棚卸し。目指すべき姿と現状のギャップを明確にします。

〈フェーズ2〉体制構築：しくみをつくる

デジタルマーケティングの仕掛け部分となる Web ページ（商品サイト）を制作。平行して営業ツールや企画書を刷新します。

〈フェーズ3〉運用：しくみを回して成果につなげる

Web 広告や SEO（検索エンジン最適化）を行い、見込み情報を発掘。営業への活かし方を、研修を通じてインプットします。

〈フェーズ4〉改善・定着：ニューノーマルな営業スタイルへの進化

一連の取り組みの成果・課題を踏まえた、今後のリアル&デジタルマーケティングの行動計画を組み立てます。

成果を出すまでに時間がかかる領域はデジタルで獲得し、訪問、提案、キーマン攻略などの高生産性領域はリアル営業と分けることにより、最大のパフォーマンスを発揮し、組織全体の営業生産性の向上を目指します。

また、コンサルテーション後も自社で継続的に改善・推進することが重要です。デジタルマーケティングの実装やリアル営業部隊のさらなる強化などを支援してまいります。

■ブランドマネージャープロフィール



株式会社タナベコンサルティング 執行役員 庄田 順一

マーケティング戦略パートナーとして、顧客に向けたデジタルとリアルを融合したコミュニケーションの戦略設計コンサルティングを展開。顧客創造に向けた Web とリアルを融合した集客プロモーションコンサルティングにより売上げ拡大を支援。マーケティングの戦略策定から、実行・運営までトータルでサポート。特にプロモーション企画とその推進マネジメントを通じた人材育成で、クライアントから高い信頼を得ている。

【タナベコンサルティンググループ（TCG） 概要】

TCGは、1957年（昭和32年）に創業し、創業65年を超える日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、現在地から未来の社会に向けた貢献価値として、「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパスを定めています。

グループで約660名のプロフェッショナル人材を擁し、「経営者・リーダーのパートナー」として大企業から中堅企業まで17,000社以上の支援実績があります。

経営コンサルティング領域としては、戦略策定支援（上流工程）から、デジタル技術も駆使した現場における実装・オペレーション支援（中流～下流工程）まで、企業経営を一気通貫で支援できる経営コンサルティング・バリューチェーンを全国地域密着で構築しています。

そして、コンサルティングスタイルとしては、「Client Success—すべてはクライアントの成功のために」という徹底したクライアント中心主義のもと、経営コンサルティング・バリューチェーンにより、個社の経営課題に合わせて複数名のプロフェッショナルコンサルタントを選定してチームを組成する「チームコンサルティング」を推進しています。

〈経営コンサルティング・バリューチェーン〉

- ・ ストラテジー&ドメイン
ドメイン（業種別）戦略、ビジネスモデル変革、中長期ビジョン、サステナビリティ経営
- ・ デジタル
ビジネスモデルDX、マーケティングDX、マネジメントDX、HRDX
- ・ HR
人的資本経営、採用&ジョブデザイン、アカデミー（企業内大学）、トップマネジメント育成
- ・ コーポレートファイナンス
企業価値ビジョン、ホールディングス・グループ経営、事業承継&事業継続、コーポレート・ガバナンス
- ・ M&A
成長戦略M&A、事業承継M&A、クロスボーダーM&A、IPO・ベンチャー企業支援
- ・ ブランド&PR
ブランディング、戦略PR（国内外）、マーケティング、クリエイティブ&デザイン
- ・ リージョン（全国10地域）
札幌、仙台、新潟、東京、名古屋、金沢、大阪、広島、福岡、那覇

■企業概要

社 名： 株式会社タナベコンサルティンググループ
代 表： 若松 孝彦（代表取締役社長）
創 業： 1957年10月16日
設 立： 1963年4月1日
資 本 金： 17億7,200万円
総 人 員 数： 660名（グループ全体）※2023年4月1日現在
上 場 市 場： 東京証券取引所プライム市場
本社所在地： 東京都千代田区丸の内1-8-2、大阪市淀川区宮原3-3-41

TCG TANABE
CONSULTING