

Sales Consulting

営業革命

セールスの常識に、革命を



Agenda



Grand Central



- ◆ 会社紹介
- ◆ サービス紹介
- ◆ 営業支援事例

会社紹介



Grand Central



会社名 株式会社 Grand Central

代表 代表取締役CEO 北口拓実

所在地 東京ヘッドオフィス | 東京都港区三田3丁目5-27 住友不動産東京三田サウスタワー15F
名古屋ヘッドオフィス | 名古屋市中区錦2-20-15 広小路クロスタワー21階
大阪オフィス | 大阪市淀川区西宮原1-8-10 ヴィアノード新大阪6階

事業内容 営業領域のコンサルティング及び実行支援
セールスデベロップメント / セールスDX / セールスイネーブルメント

従業員数 300名 (正社員112名と業務委託を含む)



Grand Centralは名古屋グランパスを応援しています

役員一覧

Member



Grand Central



代表取締役CEO
北口 拓実

KEYENCE



取締役CSO
青木 叶瑠

KEYENCE



取締役COO
吉田 有汰

KEYENCE



取締役CHRO
梅本 哲也

KEYENCE



執行役員
中家 一稀

KEYENCE RECRUIT



社外取締役
玉塚 元一

LOTTE



社外取締役
丸尾 浩一

大和証券
Daiwa Securities



社外監査役
国見 健介

CPA
Excellent Partners



常勤監査役
国立 英治

Deloitte.



社外監査役
大村 健

フォーサイト総合法律事務所
Foresight Law Office

Member

コンサルタント一覧



Grand Central

セールスエキスパート
約**100**名在籍



SALE PERFORMANCE

クライアント実績

累計

350

社以上

顧客満足度

98%

※自社CSリサーチ

ナショナルクライアント



上場企業/メガベンチャー



ベンチャー企業





Sales

事業紹介

Consulting

PROBLEM

向き合う社会課題

- システム開発・改善の技術の進歩が目まぐるしい
- 単なる見栄えのみでの差別化は困難に
- 競合他社よりも早くマーケットに拡散する必要性
- どのようにクライアントへ届けるのが重要に

- 直近20年間で100万人の営業職の人口減少[※]
- 一方、ベテラン営業職は増加
- 新時代の営業体系（システム）を
自社のみでは生み出しにくい状況

※ 総務省「労働力調査年報」による

デリバリーの
スピード・クオリティが

差別化の鍵に

新時代の
営業体系
創出の必要性



PROBLEM

ベンチャー&スタートアップの経営課題

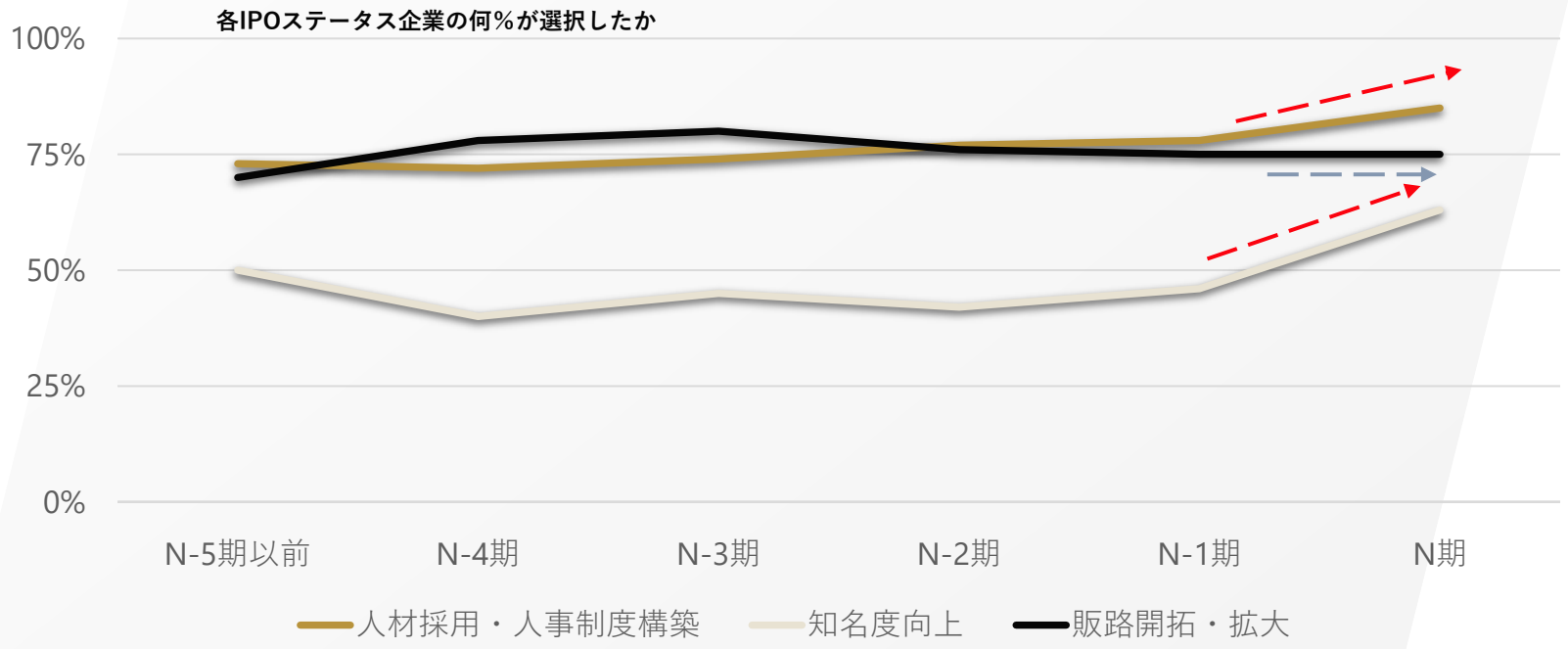
目下の経営課題



IPOステータスごとの分布

- 『人材採用・人事制度構築』『知名度向上』『販路拡大』が横ばい&上昇傾向
- 『プロダクト・商品開発』『エクイティの調達』が大幅減少傾向

約8割近い企業が経営課題として営業&採用領域を選択



※出典：三井住友信託銀行「スタートアップサーベイ2023」

PROBLEM

正社員の採用のリスク

採用リスクを軽減するためには、採用プロセスを慎重に行い、柔軟な労働契約の選択、柔軟な雇用形態を活用を取り入れている企業が増えております。

採用コストとトレーニングコスト

- ☆ 中途社員採用するのにも平均103.3万円の採用費用
- ☆ 新入社員への育成には時間とコストが膨大に必要
- ☆ 立ち上がらないリスク

固定費の増加

- ☆ 給与、社会保険料、退職金などの固定費の増加
- ☆ 売上の減少やミスマッチが起きた際に、人員削減できない
- ☆ 支払いが継続されるため、企業の経営に大きな負担

柔軟性の欠如

- ☆ 正社員では、急な人員調整ができない
- ☆ 部署移動によるエンゲージメントの低下と既存事業への影響
- ☆ 新規プロジェクトのリソースが調整できない



Sales Consulting

Grand Centralのサービス

01

戦略立案・アウトソーシング

セールス デベロップメント

各領域のセールスエキスパートで
構成されたチームでの支援と、
緻密な仮説検証による**超伴走型支援**

直近3年以内にTOPの成績を収めた各領域のセールス
プロフェッショナルが、サービスに合わせたペルソ
ナ構築から、戦略設計や検証を重ねることで、**最速
かつ最も効果的な営業支援を実現**します。

02

営業力評価・スキル開発

セールス イネーブルメント

自走可能で強固な組織構築

営業メンバーの方々を弊社トップセールスが第三者
目線で評価します。また営業の基礎的なフレーム
ワークやKPI設計方法など、課題や要望に合わせて
セールスの研修を行い、営業組織のボトムアップを
実現します。

03

インハウス・DX

セールスDX ：GC MODEL

**キーエンス流営業マネジメント手法の
インプットと、営業を可視化する
SFAの構築支援によるインハウス化**

キーエンス社やセールスフォース社が持つ営業マネ
ジメントのナレッジを言語化し、SFAの活用支援に落
とし込んだ**再現性のある営業モデルのインハウス化**
を行います。

Sales Consulting

Grand Centralの強み

Grand Centralには、お客様を成功に導く3つの強みがあります

01

営業の品質

- ・ 経験豊富なコンサルタントによる営業戦略, 仮説検証, マネジメント
- ・ キーエンス流営業を身につけたエキスパートによるセールス実行

02

幅広いソリューション

- ・ 戦略立案→IS→FS→CSまで一気通貫でご支援
- ・ ターゲットやサービス特性に応じ、最適な営業を行えるよう様々なオプションを用意
- ・ SFA構築/運用や営業研修, 組織構築など営業代行を越えたソリューションの準備

03

クオリティの高い成果物

- ・ 営業結果を多角的に分析した営業データと顧客の声のFB
- ・ 勝ちパターンが構築されたスクリプトや応酬トーク集
- ・ Grand Central独自の営業ノウハウをクライアントのサービスや組織に合わせた形でご提供

Sales Consulting

営業代行とGrand Centralの違い

Grand Centralは、課題に応じて幅広いソリューションを提供しています

	営業支援				成果物		組織課題支援		
	戦略	IS	FS	アプローチの種類	データ分析	スクリプト, 資料など	ノウハウ	SFA/CRM構築,運用	研修,組織構築アセスメント
Grand Central	○	○	○	○ 状況に応じて柔軟に変更	○ SFA/BIツールを使用	○ 勝ちパターン構築済みのものを提供	○ テクニック~管理面までGC流ノウハウを提供	○	○ 企業に合わせてカスタマイズ
支援のゴール	KGIの達成 (KPIの達成に加えて、目標売上やLTV,営業組織の強化など)								
営業代行	△	○	△	△ アプローチは基本TELのみ	△ 会社により実施有無がある	○	△	—	—
支援のゴール	KPIの達成 (アポイント数や架電数など)								

※ご要望に応じて、営業代行のみの支援も可能です。



Grand Central



Sales

セールスデベロップメント

Development

クライアント課題

CLIENT



“良い商品”
でも売る人が…

“営業チーム”
採用コスト/時間…

“営業教育”
教育コスト/時間…

“正社員リスク”
成功する保証…

最短2週間で
戦力になる営業を3~30人

+ 営業の育成管理

Grand Central



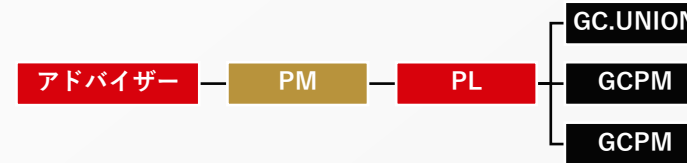
PROBLEM

採用へのリスクヘッジ

自社雇用による営業活動

	年収	月収	その他費用
営業部長	800万円	66万円	社会保険
営業MGR	650万円	54万円	福利厚生
プレイヤー	400万円	33万円	教育・立上コスト
合計費用	1850万円	154万円	appendix

Grand Centralの場合

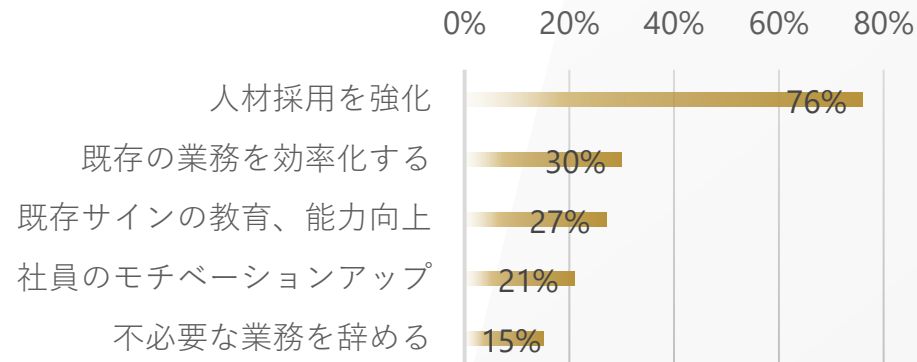


各種雇用リスクの解消
営業を変動費として捉えることが可能。

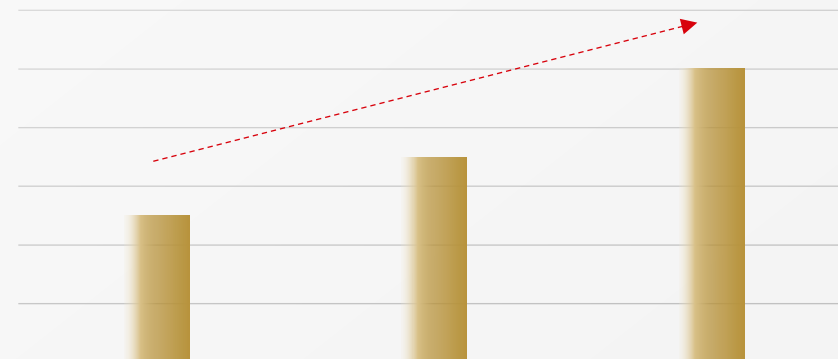
上記体制を月額90万円～

採用難易度の増加&ニーズの高まり

採用強化の企業が76%



採用単価は年々急増傾向



※出典：人事のミカタ

営業代行・コンサルの課題

一般的な体制

Sales Team

営業代行

マーケティング
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 等

Consulting Team

コンサルティング

営業戦略
ペルソナ選定
勝ちパターン構築 等

別々で動くと...

突貫工事...

絵に描いた餅...



- ・ 戦略を理解できない・・・
- ・ アポ獲得がゴールに・・・
- ・ 立上りが遅い・・・
- ・ コミュニケーションエラー・・・

- ・ 実現が難しい戦略立案・・・
- ・ 顧客要望をくみ取りづらい・・・
- ・ 営業現場を理解できない・・・
- ・ 戦略と実行が噛み合わない・・・

GC式セールスアウトソーシングであれば

Sales Development Team



“営業の勝ちパターン”を創り上げる

営業部としての業務プロセスを一気通貫でご支援

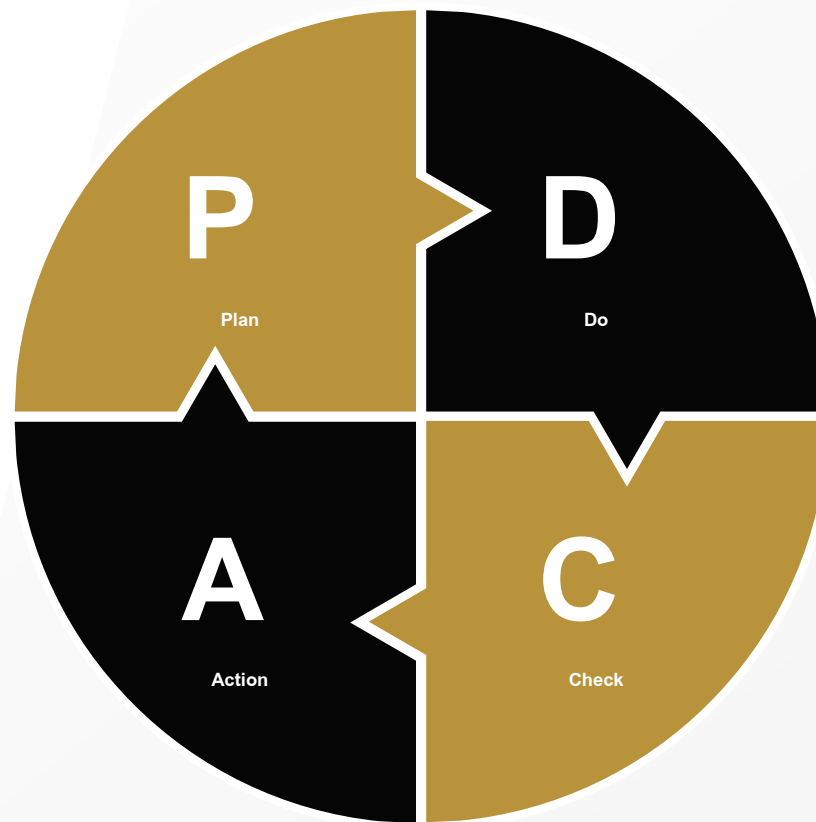
- GrandCentralでは戦略設計,セールス,振り返り,改善活動とPDCAに関わる全てを実施することにより、最速かつ高品質なPDCAサイクルを実現します。

計画・準備

- 商材知識共有とペルソナの理解
- 現状分析ヒヤリング
- KPI・KGIの設定
- カリキュラム策定
- 営業支援の効率ツールの共有

営業必勝法の確立

- スクリプトの作成
- 最も効率の良い要素を抽出し、再現性があるかを検証
- KPI・KGIの再設定



営業活動

- 高品質な営業パーソンによる圧倒的ボリューム投下
- リード～商談、クロージングに実施した具体的な情報の記録⇒即情報展開
- スクリプト作成を見越したABテストの実施

営業結果の振り返り

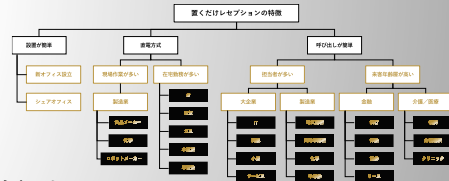
- 営業結果の定量的/定性的精査
- 定例ミーティング（週1回～）
- 営業計画との進捗確認
- KPI達成に至った要素分解

戦略的セールスアウトソーシング

Grand Centralでは、アウトソーシングを超えた付加価値を創出します

POINT 01

戦略・戦術の立案



渡されたリストに営業を行うだけでなく、企業やサービスごとにオリジナルの戦略・戦術を構築し、仮説検証と改善活動を繰り返してターゲットの最適化を行います。

POINT 02

高品質な営業支援



キーエンスを始めとした営業術を学び、厳選された営業の精鋭部隊で貴社サービスの営業を行います。Grand Centralは何よりもこの営業の質の高さを特徴としております。

POINT 03

独自のSFA/BIツールを利用したデータセールス



弊社で構築している、営業を科学する独自のSFA/BIツールで稼働結果を徹底的に分析し、根拠に基づくフィードバック、振り返り,改善活動を行います。

POINT 04

営業ノウハウのご提供



実際の営業活動をもとに構築する、勝ちパターンが確立されたスクリプトやデータはもちろん、営業のテクニックやスキル、営業管理方法のノウハウ含め全てご提供します。

営業戦略設計



市場分析・競合分析

営業戦略設計

市場分析

競合分析

SWOT分析

	ポジティブ	ネガティブ
内的要因	自社の強み ・ 実績実績 ・ DXに対する知見 ・ 採択支援	自社の弱み ・ 費用感
外的要因	機会 ・ AI技術の進歩 ・ 業務効率化、DX化の流れ ・ 人手不足	脅威 ・ 競合サービス ・ 情報取得の多様化 ・ デジタル化における競争感

- ペルソナの選定を実施
- ペルソナに刺さる強いトークスクリプト／商談フローを複数作成 (ABテスト)

ターゲット分析

選り分けレセプションの特徴

- サービスの特徴についてロジックツリーを使用し分析の上、ターゲットを選定

競合／業界分析

	おくらレセプション	RECEPTIONBIT	Smart at reception	フタタコ
登録費用	19750円 (税込)	9711円 (税込)	30000円 (税込)	9711円 (税込)
月額費用	11900円 (1名利用)	5280円 (1名利用)	20000円 (10名利用)	5280円
無料お試し	1週間無料	なし	なし	なし (3日間)
特徴	接客内容が豊富	接客内容が豊富	接客内容が豊富	接客内容が豊富
URL	okura-reception.com	receptionbit.com	smart-reception.com	futataco.com
導入実績	トヨタ自動車、三菱自動車、日立製作所、東芝、パナソニック、日立、三菱電機、日立、三菱電機	トヨタ自動車、三菱自動車、日立製作所、東芝、パナソニック、日立、三菱電機、日立、三菱電機	トヨタ自動車、三菱自動車、日立製作所、東芝、パナソニック、日立、三菱電機、日立、三菱電機	トヨタ自動車、三菱自動車、日立製作所、東芝、パナソニック、日立、三菱電機、日立、三菱電機

- 他社製品との比較項目を整理
- 貴社サービスの優位性／訴求すべきポイントの洗い出し

フレームワークの利用

5W1H



TOWS分析

	機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
強み (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な経験 豊富な知識 豊富なスキル 豊富な実績 	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な経験 豊富な知識 豊富なスキル 豊富な実績
弱み (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な経験 豊富な知識 豊富なスキル 豊富な実績 	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な経験 豊富な知識 豊富なスキル 豊富な実績

SMARTの法則

- Specific (具体的)**: 目標は「何をする」「どこまで」「いつまでに」を明確にする。実現するべき結果を定めて、誰がやるべきかを明確にする。
- Measurable (測定可能な)**: 目標は数字で測定できる必要がある。達成率、進捗率、コスト削減率など、測定可能な指標を設定することで、進捗の把握を容易にすることが出来る。達成が確認出来る。
- Achievable (達成可能な)**: 目標は達成可能な範囲に設定する必要がある。達成が難しい目標にはやる気が落ちるが、達成可能な目標に対してはやる気が出る。達成が確認出来る。
- Result-oriented (結果に導く)**: 目標設定は結果をもとに設定する。というものです。達成したい結果についての目標を設定するようにしましょう。
- Time-bound (期限付き)**: 目標には必ず「期限」をセットしましょう。「近頃中に」「中長期的に」といった表現は避け、具体的にいつまでにという期限を設けることがポイントです。

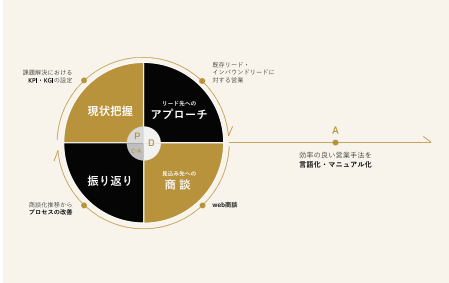
営業戦略設計



戦略立案

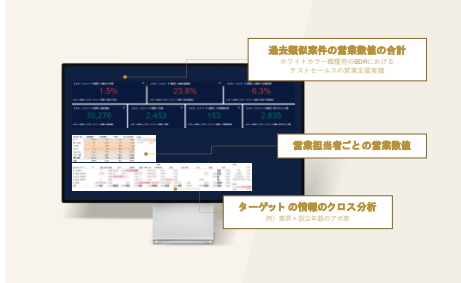


サクセロードマップ



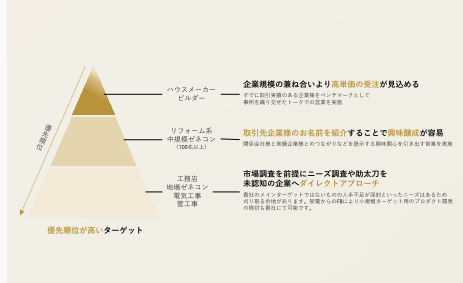
- PDCAを1ヶ月サイクルで実施
- 再現性のある営業体制を確立

ターゲット選定



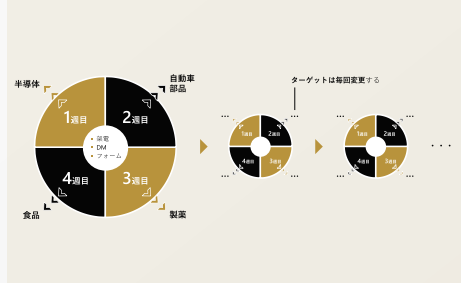
- 累計30万件を超えるデータをBIツールと完全連携
- 案件の営業データからKPIを設計

ターゲット優先順位



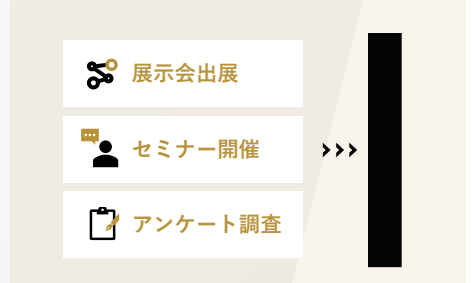
- 優先順位が高いターゲットから順番に架電
- 未アプローチ先にも架電

ペルソナサイクル戦略



- 周期的にペルソナを変
- 各業界に最短でボリューム投下
- 最適なペルソナを選出

幅広い営業手法の立案



- 展示会出展やセミナー開催、アンケート調査を行いリードを獲得

Grand Centralの圧倒的ご支援体制

通常営業代行企業の場合

- PM(プロジェクトMGR)は業務委託もしくは派遣社員。企業によっては正社員である場合もある
- 実働メンバーは案件受注後に集めたフリーランスやアルバイトが中心
- 案件単位でメンバーを集めるので他企業と実働メンバーで差分が付きにくい

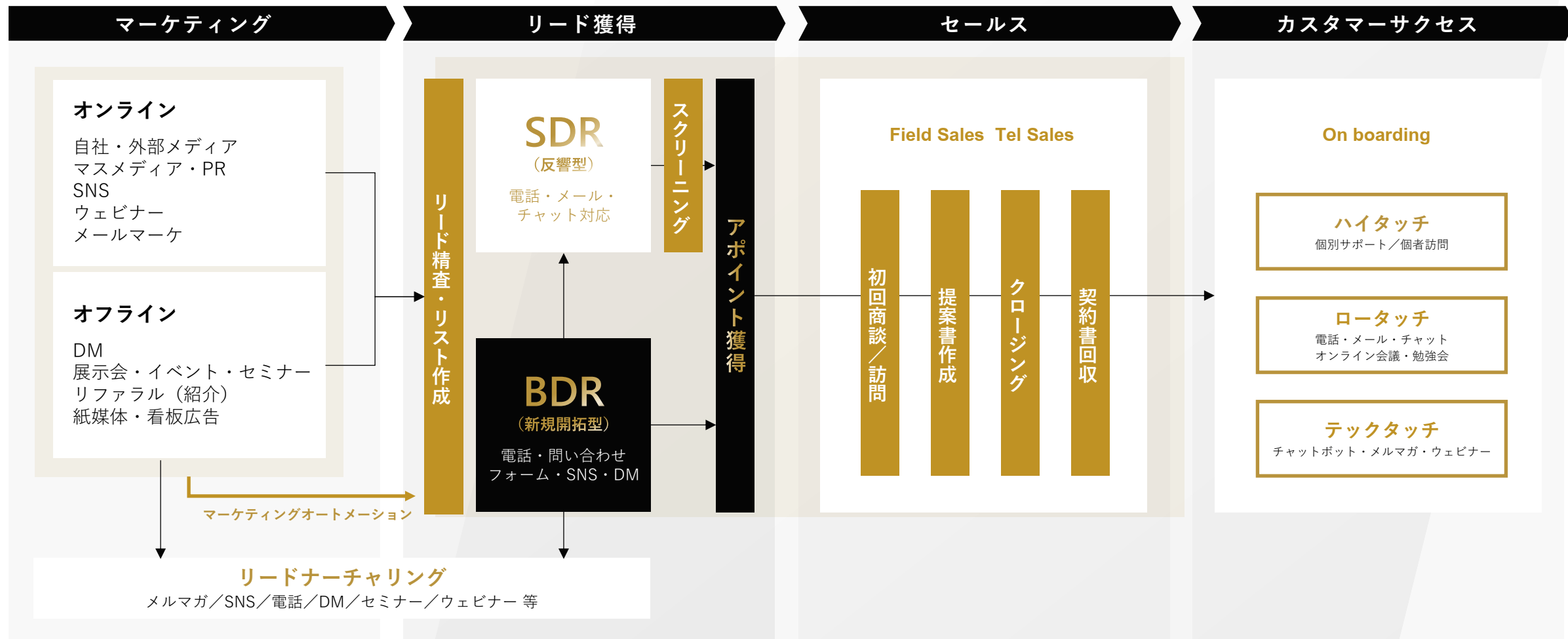
GrandCentral の場合

- アドバイザー+PM+(PL)**の社員2~3名体制でのマネジメント(役割は二次ご面談にて補足)
- 実働メンバーは弊社独自の制度であるGCPM(P.31)もしくは100%子会社の社員メンバーで構成
- 弊社のノウハウがインプット & 関係構築が出来るメンバーによるコミット

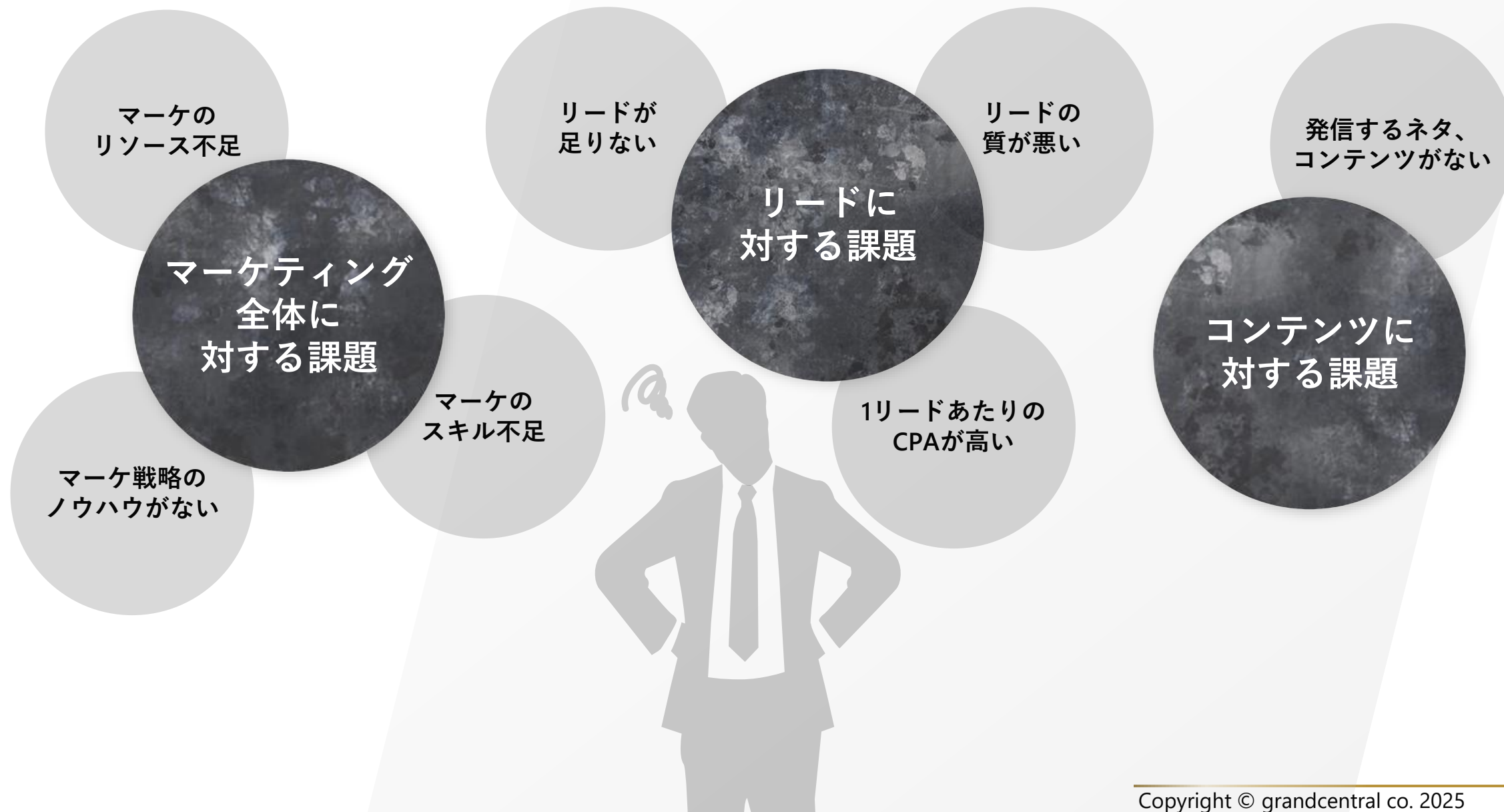
※PM(プロジェクトMGR) PL(プロジェクトリーダー)

営業支援領域

セールス領域において、どのプロセスもハイクオリティな支援を実施



よくあるマーケティング課題



マーケティング領域

■ マーケティングフェーズ毎に適切なソリューションの提供が可能



セールスコンサルティング領域への繋ぎ込みを一気通貫で実施

インサイドセールス



アウトバウンドセールス

DM作成

フォーム投稿

TEL

スクリプト作成

インバウンドセールス

リード整理

スクリプト作成

TEL

リードの育成

アポ（案件）創出

ウェビナー

展示会出展

インサイドセールス

営業戦略
設計

インサイド
セールス

フィールド
セールス

アウトプット

■ 8段階に分類したアプローチ

その分類によってアプローチ角度を変えて活動
 ・どのタイミングで次のアプローチをするか？
 ・次のアプローチは何をフックに活動するか？
 を中心に情報を蓄積し、ホットリードを創出

■ トークスクリプト構築

ABテストを通してより獲得率が高い
 トークスクリプトを作成

■ GCの営業

アポ獲得に至らなかった企業に対して分析を行い、
 有効的な実績・差別化訴求・トップ攻略の3つの
 ポイントからアポ獲得を狙う

■ ターゲット策定・リストスクリーニング

日本全国550万社・100万件の連絡先データのうち
 本案件のターゲット選定の上で関わる可能性の
 高い要素をピックアップ

■ インサイドセールス（2段階TEL）

初回にヒアリングを行い2回目の架電を行い商談へ転換。
 2回の架電で効率的に、導入確度の高いリードを創出

■ 追い架電施策

提案後に状況確認とプッシュを兼ねて上司より追い架電
 を行う。商談の調整を再プッシュし、アポイントを組み切る

Grand Central

■ インサイドセールス（上長TEL）

1回目の架電時に具体的なニーズ・課題がある場合、上長の立場から
 更なる情報どり+同席を促す

フィールドセールス



商談に向けて事前情報の整理と企業理解, 事業理解を行いながら作戦建てを行います。

POINT

- ✓ 商談ノートの実施



弊社のハイクオリティな営業パーソンが商談ノウハウをもとに営業を実施します。

POINT

- ✓ 商談の型の作成
- ✓ 振り返り
- ✓ ISチームへのFB



適切に管理されたタイミングで案件のフォローを行います。その際、弊社独自のフォローテクニックを利用します。

POINT

- ✓ 代打TEL施策
- ✓ 適切なフォロー管理



契約書回収まで行わせて頂きます。
※プロジェクトに応じて、契約書回収まで行わず、商品紹介までを実施することも可能です。

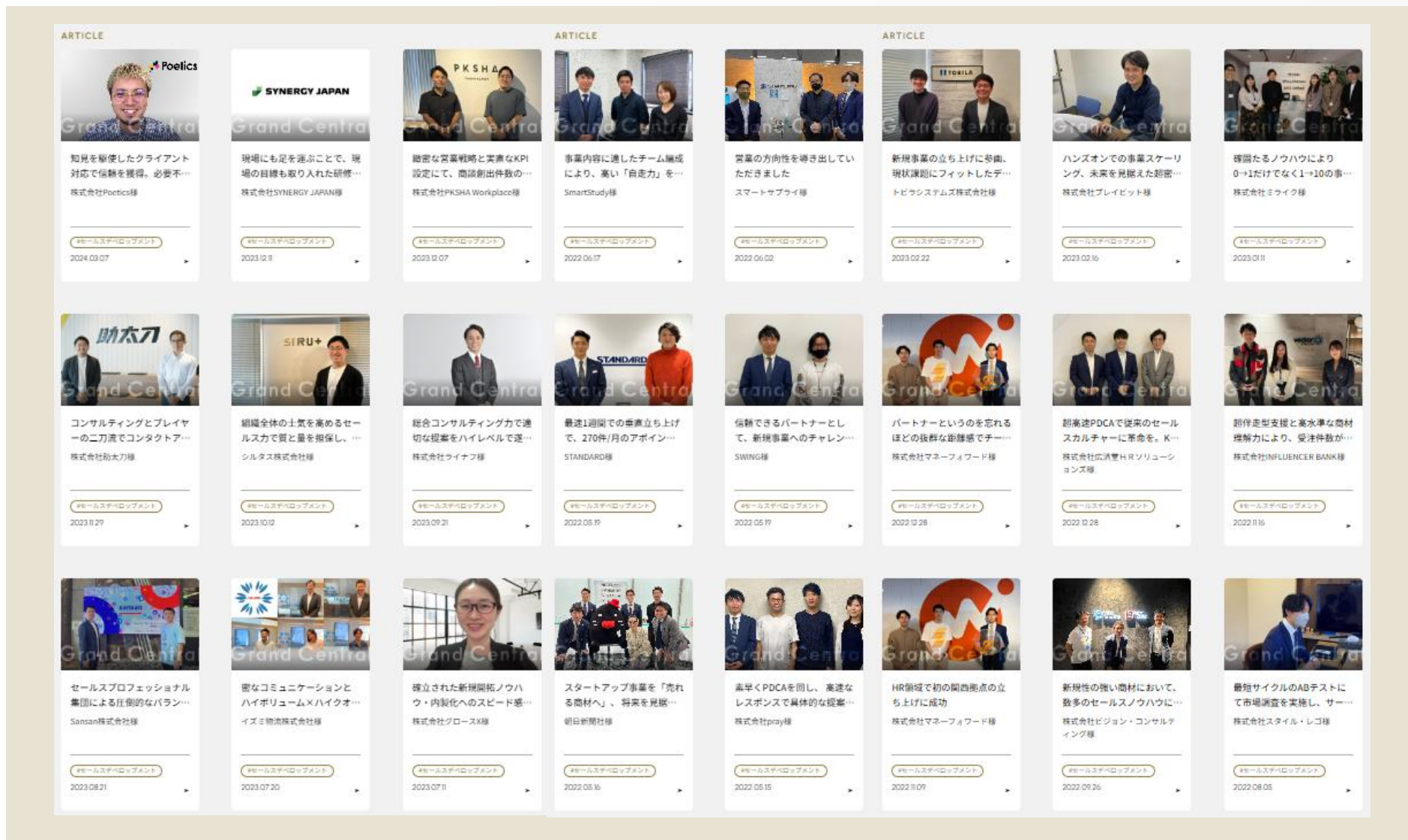



Grand Central

Use Case

営業支援事例

弊社Webサイトに多くのプロジェクトの事例を多数掲載しております。
よろしければご覧ください。



Grand Central

弊社にご依頼いただくメリット

- ✓ 質の高い稼働人員による、定量/定性含め質の高いFBを保証
- ✓ ご提示したKPIに関しては必ず達成するという自信と実績
- ✓ 営業活動にて出た指数やFBを元に勝ちパターンを構築し将来的なインハウス化に向けた取り組みが可能





Grand Central



Fin