

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 313名（正社員139名と業務委託を含む）



役員一覽

Member Grand Central



代表取締役CEO
北口 拓実





取締役CRO
青木 叶瑠





取締役COO
吉田 有汰





取締役CHO
中家 一稀



社外取締役
玉塚 元一





社外取締役
丸尾 浩一





社外監査役
国見 健介





常勤監査役
国立 英治





社外監査役
大村 健



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

400

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 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

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。



Grand Central



Sales

セールスデベロップメント

Development

CLIENT CONCERNS

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

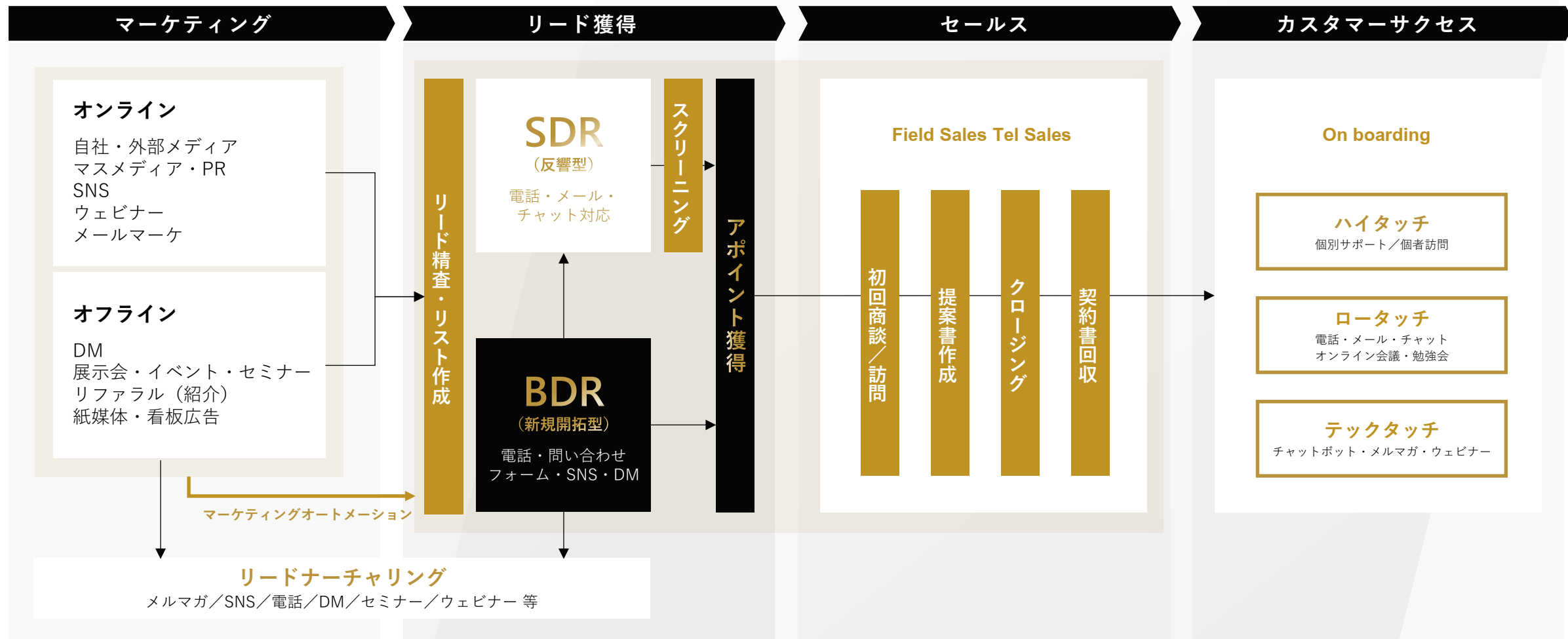
+ 営業の育成管理

Grand Central



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



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

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。

営業部としての業務プロセスを一気通貫でご支援

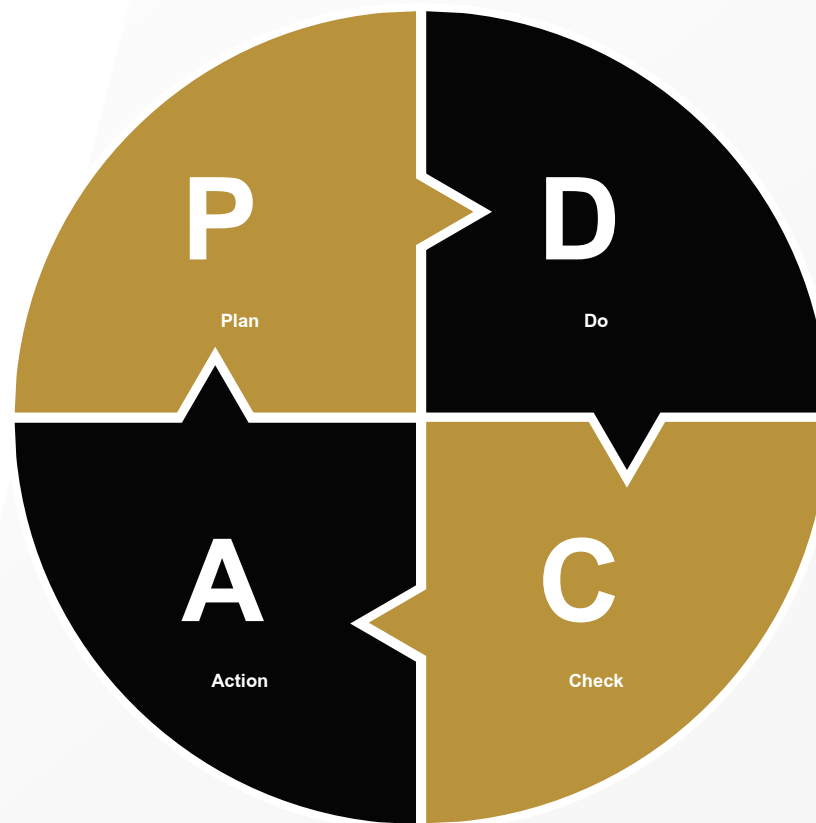
- GrandCentralでは戦略設計,セールス,振り返り,改善活動とPDCAに関わる全てを実施することにより、最速かつ高品質なPDCAサイクルを実現します。

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

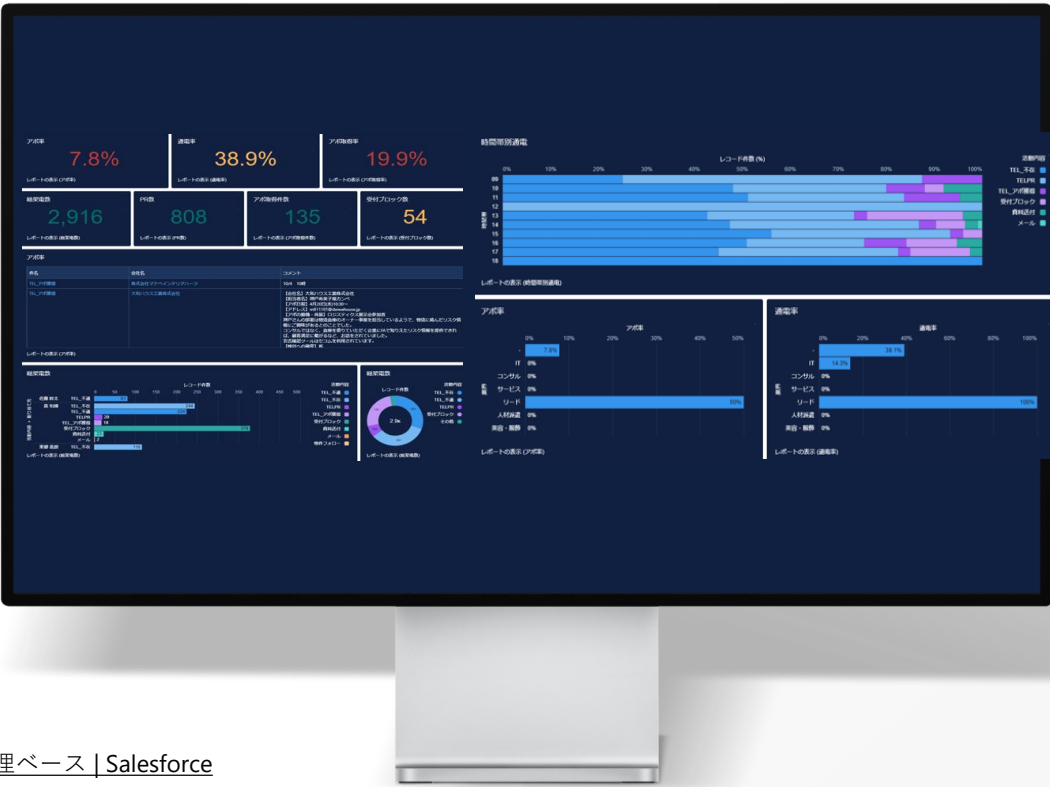
営業結果の振り返り

- 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

TELデータ分析

- リスト情報をSFAに取り込み、管理することで営業指数や業界ごとのクロス分析、時間帯ごとのTEL結果などインハウス化において価値のある、**定量的データを算出**いたします。

数値管理ベース



定量的データを算出

- 営業指数
- 業界ごとのクロス分析
- 時間帯ごとのTEL結果

定例MTGの実施

報告基本内容

各種数字の還元 定量的な見える化

- DM配信数、開封率および返信率
- 架電数、有効架電数、アポ率
- 商談率
- ペルソナごとの数字関連性

DMコンテンツのABテストの結果共有

スクリプトや録音データ還元 定性的な見える化

各種データから読み取れるペルソナ設定

スクリプト、コンテンツの精査

KPI/KGIの設計

内容抜粋：報告内容イメージ

▼定量報告

▼ 7.8月総架電数 (7/5~8/28)

【架電数】1042件
 【PR数】146件 (担当直通電数)
 【不在】713件
 【受付ブロック】75件
 【アポ数】29件
 【資料送付】31件
 【通電率】14.1%
 【アポ取得率】19.8%
 【アポ率】2.7%

▼エリア分析

■エリア所感

- 西日本エリア：21アポイント/170社中：12.3%
- 東日本エリア：5アポイント/139社中：3.5%

アプリやPOSデータ分析の営業を受けているようで営業慣れしている近隣地域での事例・実績ができれば聞きたいとお声も上がっていた
 -ユーザー数や認知度が向上したタイミングで再アプローチの余地あり

▼スクリプトFB/回収

項目	返信	返信後
返信	返信内容について、お礼申し上げます。お礼のメールは、お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。	返信内容について、お礼申し上げます。お礼のメールは、お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。
返信後	返信内容について、お礼申し上げます。お礼のメールは、お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。	返信内容について、お礼申し上げます。お礼のメールは、お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。お礼のメールが届いたことをご報告させていただきます。

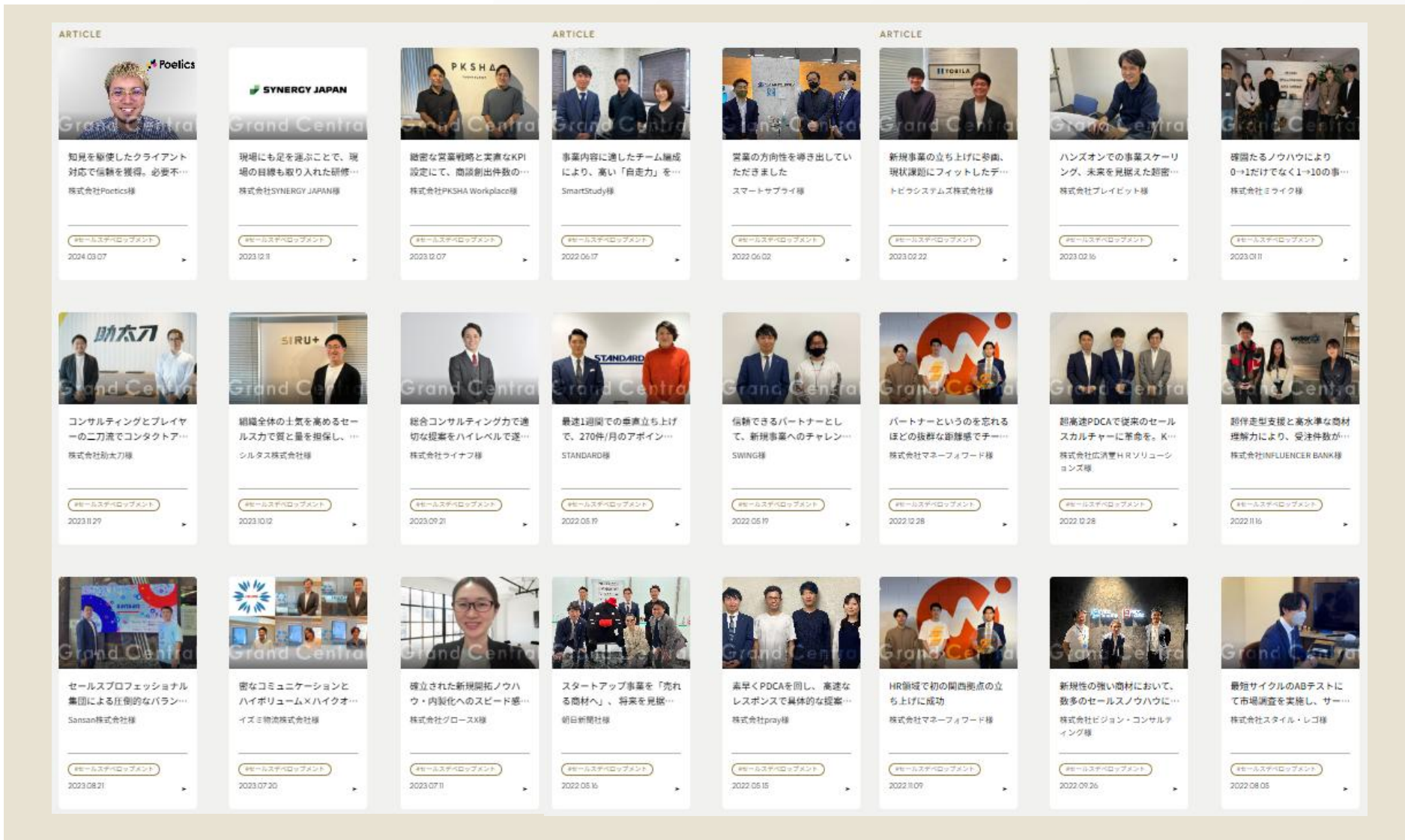
▼企業規模規模分析

■規模ごとの所感

規模の大小でPR内容やお断り理由が変わることはなかった

20店舗数ごと(1-19店舗、20-39店舗、40-59店舗、、、)の区切りでアポ取得数のみを算出
 1-19店舗展開している先のアポイント数が最も多い(添付画像上部：アポ数13件)
 Lユニーク数の差がある(1-19店舗展開している先が156社あった)
 MQL数値も比例していることを踏まえ
 規模の制限なく営業活動できる(添付画像下部)

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

