マテハンメーカ向け営業支援サービス
説明資料

株式会社*CAPES*

ロボット導入に本気のお客様とだけ商談しませんか？

“次に繋がらない”商談はアウトソースし、営業力が求められる本来業務へリソースを集中させる

診療前のカルテのように、物流専門スタッフが問い合わせ内容をスクリーニングすることで診療が必要な患者のみを送客します。

成約に繋がる”意味のある営業”に投下できているリソースは、わずか18%(30%×60%)しかありません

問合せ内容

30%*

トレンド調査のためのマテハンリサーチ	将来的な構想に向けた情報収集	新拠点に合うマテハン探し	見積希望	他社比較用相見積(当て馬)

成約に繋がる問合せ

60%**

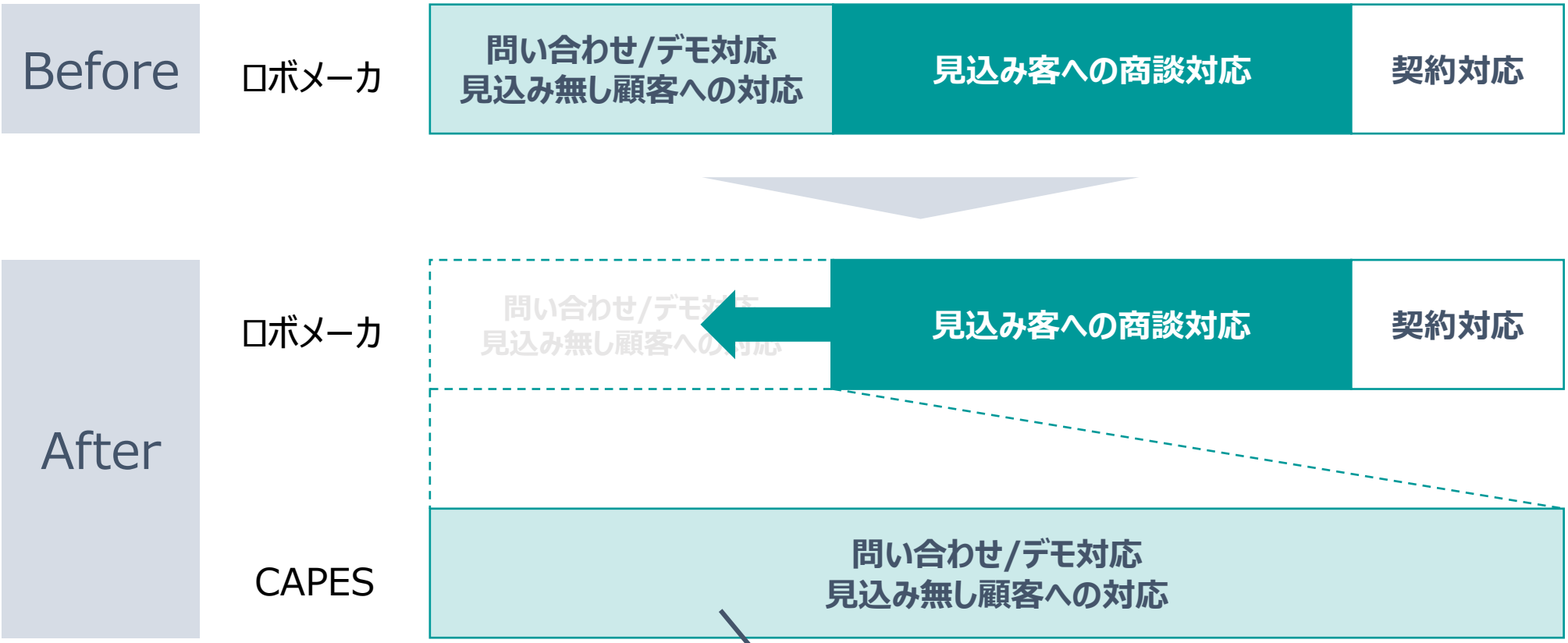
営業業務

問合せ対応	商談	契約
• 初回メール • 資料送付 • 架電ヒアリング	• 問合せユーザ情報の確認 • 営業シナリオの作成 • 商談時持参資料の作成 • 商談後の問合せ対応 • ２回目以降の商談 • 見積作成・社内承認	• 契約書類の作成 • 重要事項等説明 • 契約締結

もっとも営業力が求められる業務

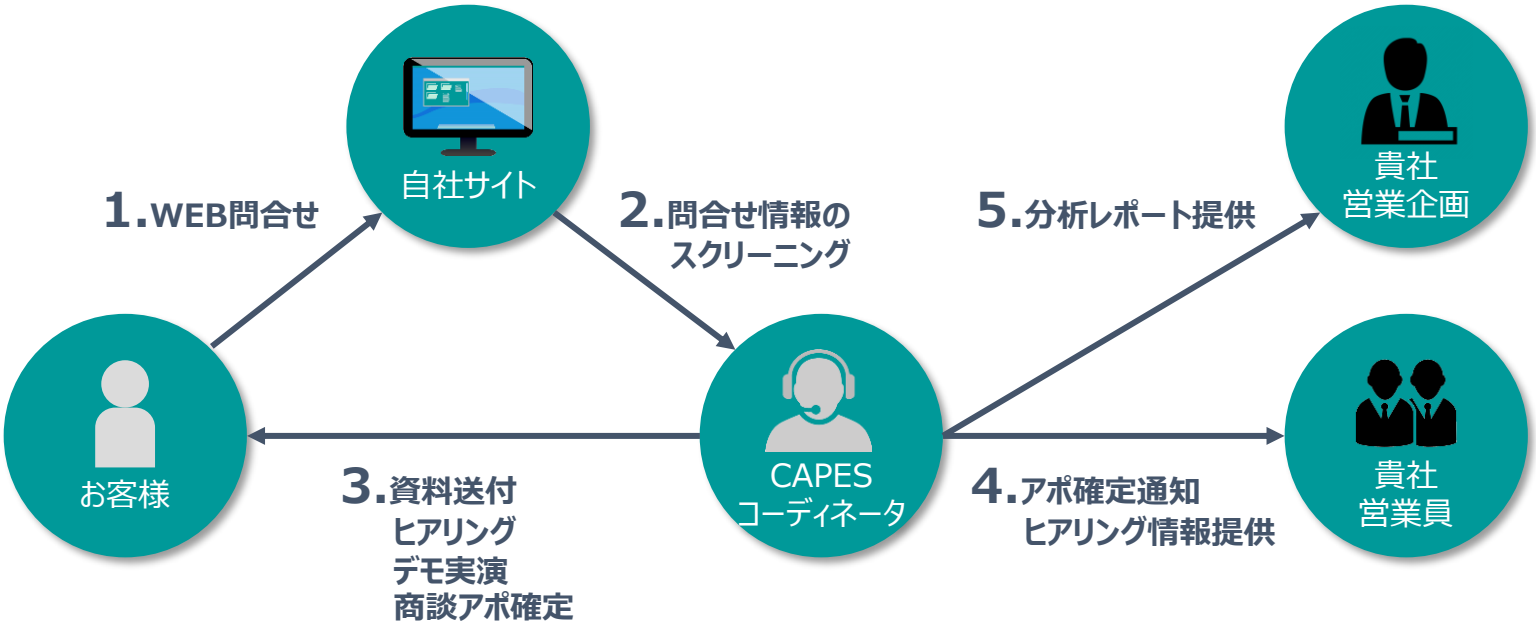
*　マテハンメーカーへの問合せの分類別比率。弊社調べ。(2022年)
** 営業担当社員の対応工数比率。弊社調べ。(2022年)

前捌き業務を一手に引きうけ、営業員の”価値ある商談時間”を最大化します



・導入に真剣なお客様を事前スクリーニング！
・資料送付やデモ実演など、定型(ルーチーン)作業を代行！

WEB問合せに対し、専門コーディネータが顧客対応を実施し、導入意思を持ったお客様とのアポが確定した状態で送客します



最も反応を得やすい問合せ後12時間以内にコンタクト

導入ユーザ側として支援した多数の自動化PJ実績に基づく案件精査

物流業界特化の専門スキルを持ち合わせたメンバーで顧客応対

不毛な商談や問合せ対応に投下していた業務時間を再配分することで、営業員の生産性を飛躍的に向上します

リードの増加

営業リソース不足によるお客様の取りこぼし防止

商談精度の向上

スクリーニングによる低見込み客の排除により確度の高い商談を実現

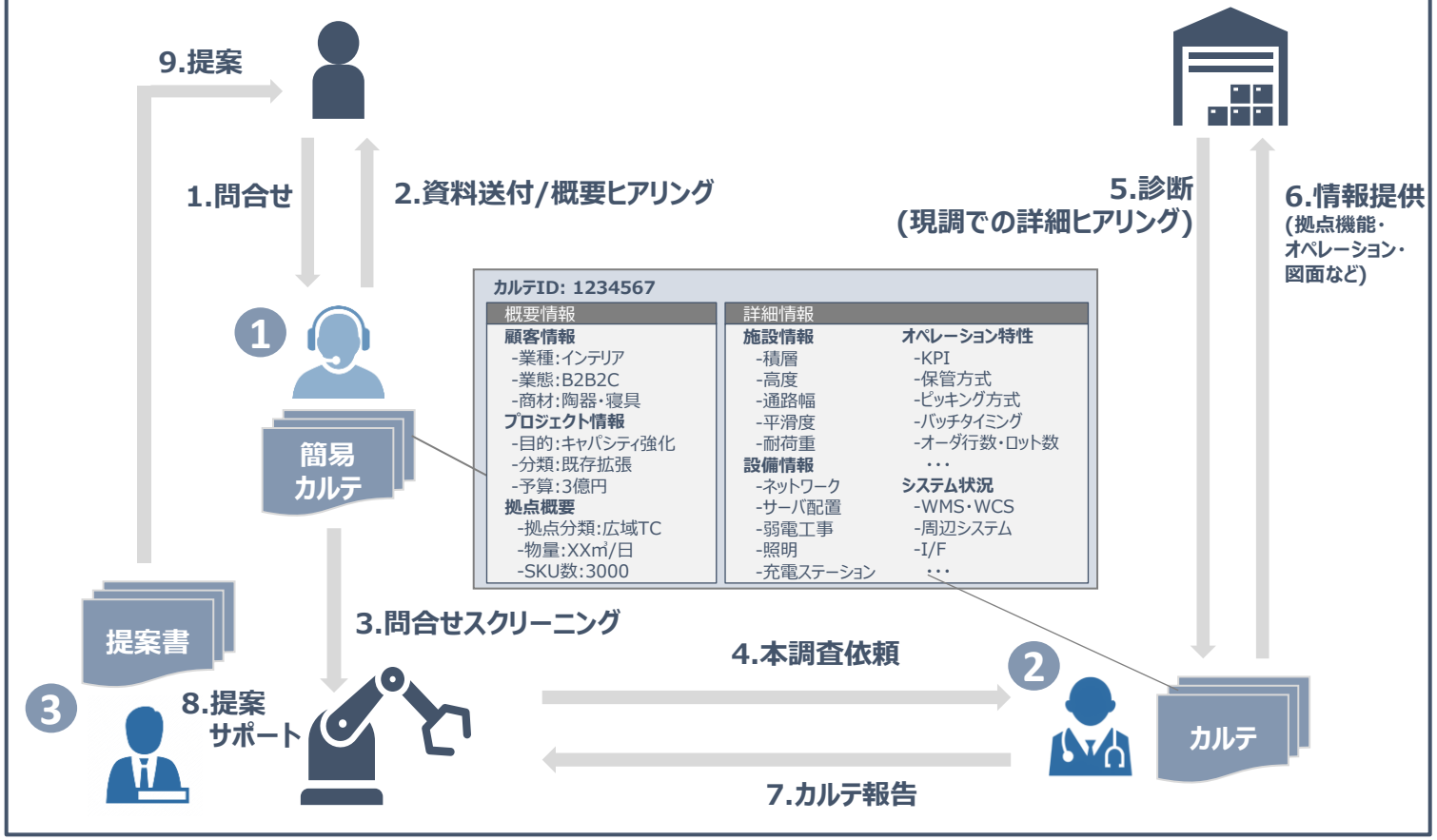
営業効率の最大化

付加価値の低い事務作業を極力排除し、営業マンは顧客対応業務に注力

貴社の課題感に応じてサービス範囲・内容を柔軟に調整します。ぜひ気軽にお問合せ下さい！

営業支援

1 問い合わせ対応支援　2 現地調査支援　3 提案支援



案件仲介*

4 引合い獲得支援

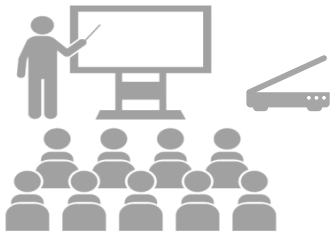
*CAPESチャネルでNDA締結した顧客のみが対象

Appendix

CAPES

リモートオフィスに物流知見のある担当スタッフを配置し、お客様とのコミュニケーションを代行

ステップ	問合わせ対応	ヒアリング	デモ実演
特徴	•量の裁きが中心。一方、確度の高い案件を目利きするためにも、情報を引き出す一手間が必要 •一定の知見・技量・業務習熟ができればルーチーンワーク化が可能		
提供役務	•メール問合せに対し即時に(1h以内)返答の架電 •初回ヒアリングのアポ設定 •製品資料をメール送付 •CRMに情報登録	•問合先の基礎情報(業種・商材・規模等)を事前調査 •ミーティング形式にて問合せ背景・目的のヒアリングを実施 •製品紹介とデモのアポ設定 •MTG内容をもとにカルテ作成 •CRMにカルテを格納	•実機操作 •性能等に関する質疑対応 •現地調査(現調)のアポ設定 •現調にむけた事前準備依頼(NDA締結,物流情報提供) ※効率化のためデモは定期開催・複数社合同とする想定
対応方法	•リモートオフィス(有楽町)にて、メール・電話での応対	•リモートオフィス(有楽町)にて、オンラインMTGでの応対	•貴社デモ拠点にて、スタッフ張り付きでの顧客応対



お客様の物流拠点へ往訪し、提案に向けた課題抽出と、見積もりに向けた現場情報の洗い出しを代行

ステップ	現地調査	概算見積もり
特徴	•提案および導入の成否に係る重要な活動であるものの、往訪が必要なため拘束時間も長い •作業内容は型化できるものの、提案の前哨戦でもあるため、調査自体は個社別の対応が必要	
提供役務	•事前依頼した情報を整理 •設備情報の収集（配線・電気工事・ネットワーク環境など） •システム情報の収集（WMS製品・I/F・サーバ環境・セキュリティなど） •オペレーション情報の収集（業務フロー・ピッキング方式・人員体制） •現場ニーズのヒアリング（現場のペインポイントと導入への期待値） •マネジメントニーズのヒアリング（物流戦略における導入の位置づけと期待ROI） •調査内容をもとにカルテ更新	•業務特性を考慮しない、物量ベースのシンプルな台数試算 •試算ツールを用いて、台数を基に係数から自動算出する概算見積を作成 •企業紹介＋製品紹介＋見積から成るテンプレ型の提案書の作成
対応方法	•現場×コンサルスキルを持った専任スタッフを顧客拠点に派遣 ※状況に応じて、貴社エンジニアの同行を希望	•リモートオフィス(有楽町)にて、作成し、ワークフローにて貴社確認

単純な性能比較・価格比較に陥らないよう、SCM部・物流部の上流課題から落とし込んだ提案書を共同で作成

ステップ	提案 (詳細見積含む)
特徴	•マテハン導入は物流戦略の一部に過ぎず、より上流目線で提案しなければ、価格競争に陥る。 •導入与件が類似していたとしても、課題起点で作成するため、ほぼ個社別の対応となる。
提供役務	•個社別の業務特性やオペレーション与件、設備・システム制約を加味し試算した詳細見積の作成 •プロジェクト背景・目的、現場のお困りごと、マネジメント課題をふまえ、顧客の物流戦略と整合した、課題起点（Not ツール起点）での提案書の作成 •顧客へのプレゼンテーションに同行
対応方法	•双方いずれかのオフィスにて、担当スタッフ・コンサル専任メンバーが、貴社営業マンと膝を付け合わせて提案内容を磨き込み