

プレスリリース カテゴリー:新サービス

2021年3月1日発信

報道関係者各位

オンライン営業は見てマネするだけ！成約率が50%以上向上

## オンライン営業改善プログラム「AI解析&見てマネをするだけの動画」

コロナ禍で落ちてしまった業績を回復、AI解析とマネをするだけで売上アップ

レゾンデートル株式会社（本社：東京都品川区 代表取締役：齋藤 英人 2013年設立）は、「オンライン営業」の成約率を向上させ、企業の業績を回復させるAIと動画によるプログラム提供を開始いたします。



新型コロナウイルス感染拡大防止のため、大企業では80%の企業がリモートワークの導入に踏み切りました。（※データ出典：東京都）同時に営業もオンライン形式に移行をしています。

しかし多くの企業が「オンライン営業で成約率が下がっている」という新たな課題に直面をしています。弊社のヒアリング調査では成約率が50%以下になっていることがわかりました。

成約率低下の最大の要因は「対面型営業の手法」をそのまま、オンライン商談で行っているためです。同じ営業でも、オンライン営業と対面営業では大きな違いがあることがわかっています。

成約率低下の最大の要因は「対面型営業の手法」をそのまま、オンライン商談で行っているためです。同じ営業でも、オンライン営業と対面営業では大きな違いがあることがわかっています。

### 【リモートワークの環境を整えた企業が抱える新たな課題】

- ・営業がオンラインになり、成約率が50%以下に落ち、売上が減少している。
- ・正しいオンライン営業の姿がわからず、上司が指導できない
- ・メンバーのスキルの格差が大きくなり、モチベーションが低下している。

レゾンデートル株式会社では、企業向け営業研修を通じて8,816人の営業スキルを向上させ、売上拡大を実現してまいりました。これまで営業研修を導入した企業からは、100%のリピートを維持し続けている優れたビジネスメソッド「行動創造理論」を保有しています。

この度これまでのノウハウを活かして、営業スキルをスコア化する「AI解析」と売れる商材に変える「見てマネをするだけの動画」で「オンライン営業」の成約率を上げるプログラムを開発いたしました。

コロナ禍で落ち込んだ企業の、業績回復の一助に努めてまいります。

## ■新サービス” オンライン営業指南” 動画プログラム

「オンライン営業は AI 分析×見てマネするだけ」 [https://raisondetre.jp/mitemane\\_lp/](https://raisondetre.jp/mitemane_lp/)

AI 解析で今の営業スキルをスコア化し、見てマネをするだけで最適なオンライン営業ができるようになる、営業指南プログラムです。

### 【サービス概要】

#### 1 「オンライン商談 AI 解析」

(※AI 解析には株式会社コグニティの提供サービス「テレ検」を活用)

現在の営業スキルを AI 解析により「営業スコア解析」を来ない可視化します。

営業の個別の課題や優れている点を、スコアで浮き彫りにします

#### 2 「営業専門家の個別指導」

AI 解析で見つかった改善点を、営業研修講師が改善点の個別指導を行います。

個別の課題克服とスキルアップを実現します。

#### 3 「見てマネ動画」

企業の課題や製品特性にあったオンライン営業の技術を選定します。技術の解説、なぜうまく行くのか、プレゼンテーションの見本で構成された「見てマネ動画」を製作します。営業マンは「見てマネをするだけ」で、自社に最適なオンライン営業の技術を習得することができます。

プログラムを テスト導入した企業では、オンライン商談の成約率が 50%向上した結果が得られました。自社の課題に合わせて「AI 診断」と「個別指導」のみといったように、導入プログラム選択し組み合わせで導入することが可能です。

今なら契約者全員に「最強のオンライン営業テンプレート」をプレゼント！

またリリースイベントとして、2021 年 3 月に AI 解析と個別フィードバックを無料で受けることができる体験会を行います。

【対象】 法人企業・団体

### ■会社概要

レゾンデータ株式会社 代表取締役：齋藤 英人

所在地：東京都品川区大井 3-3-4 小澤ビル 3 階

「行動創造理論」による企業向け研修を行っている。主なプログラムは営業研修、管理職研修。

<本件に関するお問い合わせ>

広報担当者名 達海 優人

TEL : :050-5216-5703 E-mail : contact@raisondetre.jp