インサイドセールス活動検討のための自社状況確認シート

確認ポイント		判定	
アウトバウンド体制	・新規開拓目的の組織や担当者が社内に存在する ・営業部門にアウトバウンド（テレアポや飛び込み）営業経験者・組織がいる ・ターゲットが明確に決まっている（アカウントベースドマーケティングを実施中）	Yes	No
保有リード数	・現在保有しているリード（名刺情報）は多い（1万件以上） ・リードが1000件単位で定期的に増える仕組みを持っている（展示会・リスト購入・WEBマーケ） ・保有しているリードに営業アプローチが仕切れていない	Yes	No
市場の顕在ニーズ量	・ターゲット企業に「導入価値が伝わっている商品」を取り扱っている ・提供商材の顕在キーワードの月間検索ボリュームが1万件を超えている ・提供商材の代替え製品・競合製品を使っているターゲットが多い	Yes	No
WEBサイトの反響	・WEBサイトの顕在CVが、目標商談数の120%を超えている（目標がなければ月間60件） ・自社保有WEBサイトへのアクセスが月間1万セッションを超えている ・ホワイトペーパーダウンロード数が目標商談数の300%を超えている（なければ月100DL）	Yes	No

by CloudCIRCUS ©StartiaLab Gloup, AllRights Reserved. | CONFIDENTIAL