

2021年5月18日
株式会社ウィルオブ・ワーク

コロナ禍で変化した新たな営業手法のヒントを提供！ 営業支援に特化した企業向け総合情報メディア 『Sales Media（セールスメディア）』を開設！

人材サービスを主力とする株式会社ウィルオブ・ワーク（本社：東京都新宿区、代表取締役社長 告野 崇）は、営業活動に多くの課題を抱えるビジネスパーソンのための「営業支援」に特化した企業向け総合情報メディア『Sales Media（セールスメディア）』（<https://willof-work.co.jp/salesmedia/>）を本日5月18日（火）に開設しました。20年以上の営業・販売アウトソーシング事業で培った弊社独自のノウハウだけではなく、その時代に合った最適なサービス・ツールや営業手法をくまなく紹介し、営業活動の課題に対する多種多様な悩みの解決となる情報を発信していきます。



WEBサイトURL : <https://willof-work.co.jp/salesmedia/>

Sales Media（セールスメディア）の特徴



「営業支援」に特化した総合情報メディア

Sales Mediaは営業に課題を抱えるビジネスパーソンのための、営業代行サービスや営業ツール、営業手法などの「営業支援」領域に特化した総合情報メディアです。



自社のノウハウだけでなく「営業支援業界」を網羅した情報提供

営業・販売アウトソーシングの領域で20年以上TOPシェアを維持してきたウィルオブのノウハウだけでなく、業界やその時代に合った最適なサービス・ツールや営業手法をくまなく紹介し、営業担当者のお悩みを解決する情報を発信します。



営業課題解決の実例紹介

サービス提供者の生の声を伝える取材記事や実例を交えた事例紹介記事を提供します。また記事だけでなくウェビナー等も開催することで営業担当者が抱える課題解決のヒントを提供します。

2021年5月18日
株式会社ウィルオブ・ワーク

Sales Media（セールスメディア） カテゴリー【一例】

－インサイドセールス－

従来の営業手法との違いや、インサイドセールスが担う範囲、求められる役割など、基礎知識からメリット・デメリットなど、事例や便利なサービスとともにお届けします。

－事例集－

各企業の営業課題の解決に関する情報や、新たな営業手法を取り入れた実際の流れ、営業社員が目標達成するコツなど、事例に基づく情報をお届けします。

－営業代行－

業界ごとに特化した営業ノウハウや、営業代行会社を選ぶポイントなど、はじめてアウトソーシングをお考えの方にもお役立ちいただける内容・サービスとともにお届けします。

－リードナーチャリング－

リードナーチャリングの解説や、必要とされている理由、具体的な手法まで幅広い内容をお届けします。

－カスタマーサクセス－

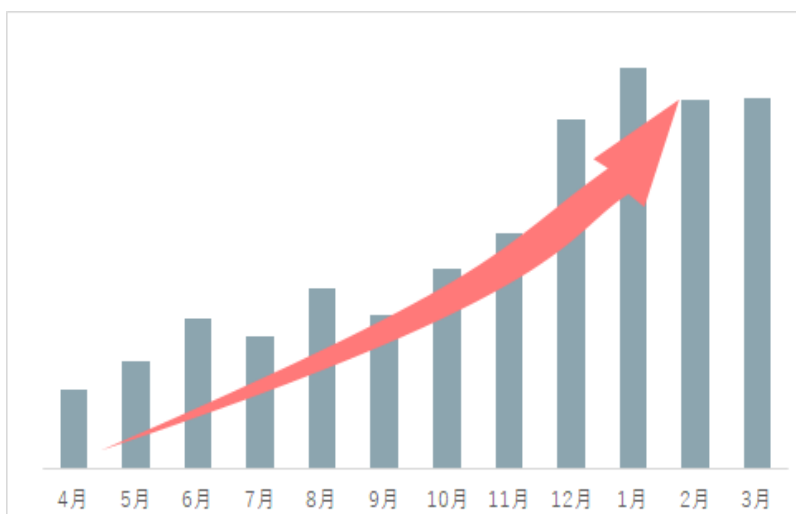
カスタマーサクセスの解説や、注目される理由、主な業務内容からKPI設定まで詳しく内容をお届けします。

Sales Media（セールスメディア） 開設の背景

クラウドコンピューティングの普及による顧客管理システム（CRM）ツールやマーケティングオートメーション（MA）ツールなどの営業ツールの登場や、インサイドセールスに対する注目など、この数年で企業の営業支援サービスは目まぐるしく変化しました。さらに昨年から続くコロナ禍の影響でリモートワークが広がり、テレアポや飛び込み訪問といった従来型の営業手法が通用しづらくなったことで、営業担当者は早期に新たな営業手法へのシフトを余儀なくされています。実際に、弊社への営業アウトソーシングサービスの問い合わせ件数も昨年1年間で**6倍**に増加するなど企業の営業課題は増すばかりです。

一方で、いざ情報収集をしても「どの情報が自社にとって最適か」を判断するための情報を網羅した、営業支援に関する情報サイトはほぼ存在せず、次々と登場する新しい営業ツールや営業サービスも自社にとって有益なのか見極めづらい状況です。

ウィルオブ・ワークでは、そのような営業担当者が抱える課題に対し、業種やその時代に合った最適なサービス・ツールや営業手法を総合的かつ網羅的に紹介し、営業担当者の課題解決の糸口となる情報を発信することを目的に、営業支援に特化した総合情報メディア『Sales Media（セールスメディア）』を開設しました。



参考：弊社営業代行サービスへの問い合わせ実績
(2020年4月～2021年3月)

2021年5月18日
株式会社ウィルオブ・ワーク

Sales Media（セールスメディア）運営責任者



株式会社ウィルオブ・ワーク
セールスアシスト事業部 営業推進部 マネージャー
仲 雄己

営業支援の事業を展開している中で、セールスに関するご相談が日々増えており、内容も多岐にわたっております。それだけセールスにお困りの企業様も多いと実感し、直接ご相談頂いた企業様だけではなく、より多くの企業様のお悩みを解決したいと思い、この度、「営業支援」に特化した企業向け総合情報メディア『Sales Media(セールスメディア)』を開設致しました。
このメディアを通して、少しでも各企業様のセールスの最適化に繋がるような情報提供ができればと考えております。

ウィルオブ・ワークの営業代行「Seiyaku（セイヤク）」



サービスサイト：<https://wilof-work.co.jp/corp/service/seiyaku/>

業界問わず対応できる「Seiyaku」は、全国50拠点以上のエリアで営業活動を展開し、自社事業所がないエリアやアプローチしたいエリアでの営業活動が可能になります。また、独自の調査分析からターゲットの選定、リスト作成から商談までニーズに合わせた営業活動をトータサポートし、営業ノウハウも企業へ継承することで自社の営業力強化につなげていくことができ企業の資産にさせていただくことが可能です。

【Sales Media・サービスへのお問い合わせ先】

株式会社ウィルオブ・ワーク
セールスアシスト事業部 担当：仲（なか） MAIL：info-sasales@wilof.co.jp

【会社概要】

商号：株式会社ウィルオブ・ワーク
本社：東京都新宿区新宿三丁目1番24号 京王新宿三丁目ビル3階
設立：1997年1月
代表：代表取締役社長 告野 崇
資本金：9,900万円
従業員数：2,836名(2021年3月末現在)
URL：<https://wilof-work.co.jp/>

【本リリースに関するお問合せ先】 株式会社 ウィルグループ

広報担当：小山（こやま） <https://willgroup.co.jp/>
〒164-0012 東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
TEL: 03-6859-8883 FAX: 03-6859-8887 MAIL: pr@willgroup.co.jp