

2022年6月9日

インパクトホールディングス株式会社（東証グロス・証券コード:6067）

インパクトグループ、トップ販売員の知識やスキルを可視化し横展開で販促効果を最大化 販売員ハイパフォーマー分析を提供開始

SDGs 販促を推進するインパクトグループ 5 社（株式会社 RJC リサーチ「以下、RJC リサーチ」、cabic 株式会社「以下、cabic」、株式会社 サツキヤリ「サツキヤリ」、株式会社 impact mirai「impact mirai」、株式会社 impact connect「以下、impact connect」）は、トップ販売員の知識やスキルを可視化し横展開することで販促効果の最大化を行う「販売員ハイパフォーマー分析」の提供を開始いたしました。



流通小売業界や販促プロモーション業界を取り巻く市場背景として、人口減少などによる国内需要の伸び悩みや人手不足に加え、コロナ禍で店舗の客層・客数の変化、EC の台頭や売ることを主目的としないショールーム型店舗の増加によって、大きな変化に直面しています。また、コロナ禍で試食・試飲販売の延期や中止、デモンストレーション販売の実施が制限されている中、効率的かつ効果的な販促施策が求められています。

このような課題を解消するため、販促プロモーションに関する各領域で強みを持つ各社が連携し、「販売員ハイパフォーマー分析」を提供することにいたしました。各社の高い専門性を掛け合わせることで、トップ販売員の知識やスキルを可視化し、販促施策の企画立案から販売員の教育・研修・派遣、売場で使用する販促ツールの手配まで一気通貫で支援することで、販促効果を最大化いたします。

◆ ハイパフォーマー分析における各社の役割

【RJC リサーチ】

- 販売員から提出される現場レポートをもとに、販売員のパフォーマンスを分析
- より効果的なトークスクリプトや販売手法を導き出し、購買率アップに繋がるロールモデルを可視化

【cabic、サツキヤリ、impact mirai】

- 経験豊富な販売員の派遣と現場経験者による入職前研修、動画マニュアルの作成、トップ販売員によるオンライン勉強会の開催
- インパクトグループが独自開発レポーティングシステム「Market Watcher」を活用し、日次で業務報告

【impact connect】

- POP やサンプリング台、その他販促ツールの製作・調達
- 販促ツールの配送・管理

◆ 特徴

販売効果を高めるKPIを設定し、KPIを達成できていない店舗、達成できた店舗のレポートを分析、より効果的なデモンストレーション手法の確立、課題点の抽出・改善へ繋がります。

【ハイパーフォーマーの知識・スキルを可視化】 ハイパーフォーマーのトークスクリプト共有や動画マニュアルを活用した教育研修

【成功事例の共有】 販売員のレポートから成功事例を集約し、毎週販売員へメール配信

【スーパーバイザーによるOJT】 初回入職販売員、成果が低い販売員を中心にOJTを実施

【販売強化勉強会】 トップ販売員が講師となり、オンライン勉強会で現場での実体験をもとに取り組み事例を共有

◆ 今後の展望

インパクトグループでは、「販促の効率化」「ムダの削減」を行うSDGs販促を推進しております。今後もインパクトグループ内で連携し、世の中のニーズに合わせた販促ソリューションの開発・提供を行い、流通小売業界、販促プロモーション業界に新しい風を吹き込み続けられる企業を目指します。

◆ 各社の一覧（順不同）

- RJCリサーチ : <https://www.rjc.co.jp/>
- cabic : <https://cabic.jp/>
- サツキャリア : <https://career-support.co.jp/sc/>
- impact mirai : <https://impact-mirai.co.jp/>
- impact connect : <https://icnct.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社 RJCリサーチ TEL:03-5937-1501 / E-mail:info@rjc.co.jp

cabic 株式会社 TEL:06-6467-4711 / E-mail:info@cabic.net