

# SDR・セールスの連携フロー/役割

下記のようなフローで、各プロセス毎にKPIを設定し、役割分担を行う。  
分業モデルによるサポートで検証、改善、実行のプロセスを高速で回していける。



## WEBサイト問い合わせフォーム

- ✓WEBリード
- ✓販社リード
- ✓資料DL
- ✓契約前問い合わせ
- ✓トライアル申込

### SDRチームにて対応

- ✓資料送付
- ✓事例紹介
- ✓セミナー誘致
- ✓展示会誘致
- ✓各種キャンペーン案内

### SDRチーム 初動対応

- (架電・見極め)  
Lリードスコアを設定
- ①ライト (情報収集/商談カウント無し)
  - ②ミドル (活用前提/非ターゲット)
  - ③ヘビー (ホットリード)

※不要/育成はナーチャリングへ

ミドル/ヘビーを足したものがKPI  
※KPI = 有効商談数

### セールスチーム 初動対応

オンライン商談を前提に  
CL属性に応じて商談回数を設定  
1回目：ニーズ深掘り、デモ、トライアル提案  
2回目：上位者へ活用効果、最終提案

### CSチーム コンサルティング