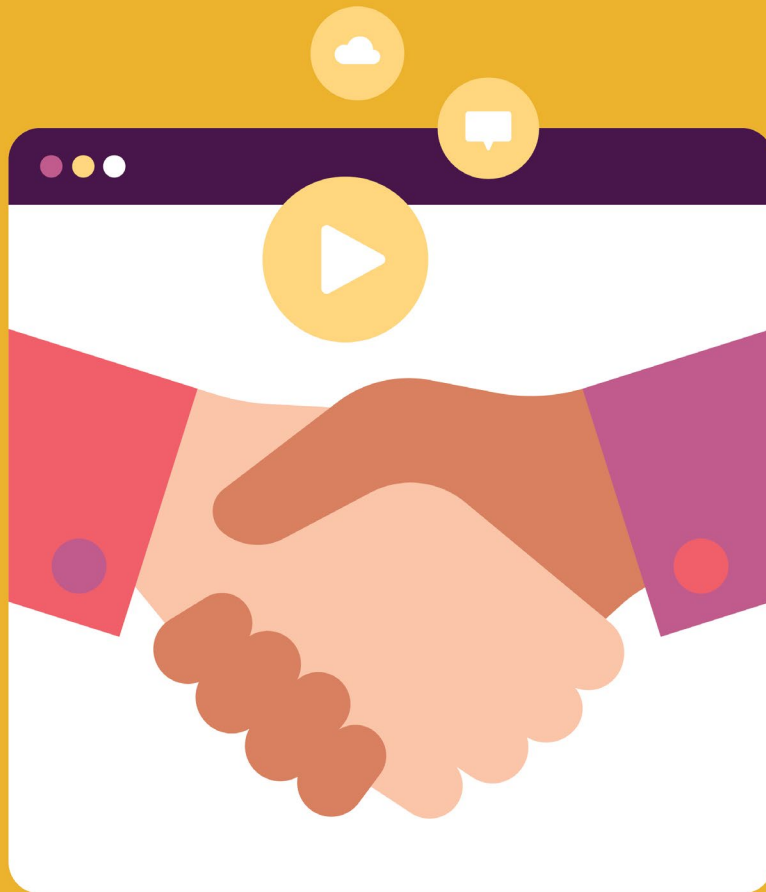


# Slack으로 영업 팀을 운영하는 방법

우리는 Slack의 모든 부분을 활용해 고객과의 관계를  
구축하고 한 팀이 되어 거래를 빨리 성사시키고 있습니다.



 slack

# 목차

|  |    |
|--|----|
| 소개   | 3  |
| 모든 정보를 제공하는 온보딩으로 새 팀원의 성공을 준비시키세요         | 4  |
| 채널, 도구, 통합을 사용해 한 팀이 되어 영업하세요              | 5  |
| Slack Connect를 통해 고객을 워크스페이스에 초대하세요        | 6  |
| Sales Cloud for Slack 앱으로 더욱 신속히 거래를 체결하세요 | 7  |
| 거래 공간과 워크플로로 승인을 관리하세요                     | 8  |
| 파이프라인에서 다음 업무에 대해 명확한 가시성을 확보하세요           | 9  |
| 자동화 기능으로 팀의 성과를 축하해 주세요                    | 10 |



# 소개

우리는 Slack의 모든 부분을 활용해 고객과의 관계를 구축하고 한 팀이 되어 거래를 빨리 성사시키고 있습니다.

시간을 끌면 거래가 성사되기 어렵습니다. 영업 리드가 오래 묵혀 있으면 결국 소용없게 되기 마련이죠.

영업 주기를 단축하고 거래를 신속하게 성사시키기 위해서는 팀의 협력이 필요합니다. 하지만 최근의 경제 둔화로 인해 소규모 기업부터 대형 테크 기업에 이르는 조직들은 인원 증강 없이 매출을 달성하기 위해 이미 가진 리소스로 더 많은 일을 해내야 합니다. 연구 및 컨설팅 회사인 Gartner에서는 내년엔 **평소보다 50~75% 더 높아질 직원 이직률에 대비해야 한다**고 기업들에 조언합니다. 한편 비즈니스 자문 회사인 PwC에 따르면 95%의 경영진은 불경기 중 **성장을 유지하기 위한 중요한 요소**로 혁신을 꼽는 것으로 밝혀졌습니다.

긴축 경영은 목표 달성을 어렵게 만들 수 있습니다. 역량 있는 영업 리더는 변화하는 환경 앞에 나서서 현재의 영업 방식을 재평가하고 팀의 성공을 지원할 수 있는 방법을 찾아내야 합니다.

대화, 자동화, 앱을 하나의 협력적인 환경에서 연결할 수 있는 공간인 Digital HQ를 준비하세요. 새 고객에 대한 전략 세션을 위해 팀원들을 모으고 할인 승인을 받고 거래를 성사시키고 서명을 받는 등 Digital HQ는 이 모든 일이 이루어지는 플랫폼입니다.

Slack 플랫폼은 우리가 하는 모든 일을 연결하는 허브입니다. **시장 조사 기관인 Forrester에 의뢰**해 제공받은 데이터에 따르면 Digital HQ를 사용해 영업을 수행하면 거래 흐름에서 실로 놀라운 개선 효과를 얻는 것으로 나타났습니다.

- **13%** 증가한 거래 체결 수
- **28%** 증대된 영업 생산성
- **60%** 더 빨라진 소비자 응답

이런 놀라운 수치를 달성할 수 있는 방법이 궁금하신가요? 최고의 영업 전문가를 모아 팀 영업부터 자동화를 통한 승인 관리까지, Slack에서 거래를 성사시키는 방법의 모든 단계를 안내해 드립니다.





# 모든 정보를 제공하는 온보딩으로 새 팀원의 성공을 준비시키세요

Slack은 직원들의 협업에 도움이 될 뿐만 아니라 막힌 이메일 스레드와 단절된 앱 속에 갇혔을 지 모를 중요한 과거의 정보를 포착함으로써 신규 직원이 회사의 문화와 프로세스를 신속하게 익히도록 합니다.


“저희에게는 신규 직원이 온보딩 여정의 어느 지점에 있는지 알려 주는 붓이 있습니다.”라며 Slack 캐나다의 영업 부사장인 **Tom Forgacs**가 말합니다. “신규 직원이 질문을 하면 저는 학습 자료실을 검색해 관련 문서를 공개 채널에 포스트하죠. 이렇게 하면 직원은 집합적인 지식이 어디에 보관되어 있는지 파악할 수 있고 동일한 질문을 가진 다른 직원에게도 도움을 줄 수 있죠.”

#신규-입사자-3-15  
8 35 | ✨ 1 | 입사를 환영합니다!


 **김화윤** 오전 9:29  
3월 15일 자 새로운 직원들을 환영합니다!

 **영업**

- 최강훈 - 고객 담당 임원(SF)
- 이현식 - 고객 담당 임원(DE)

 **엔지니어링**

- 송찬수 - 엔지니어(IL)
- 김미정 - 엔지니어(IL)

 **마케팅**

- 김성준 - 이벤트 관리자(AU)
- 박소영 - 마케팅 디렉터(AU)
- 이희영 - 마케팅 관리자(SF)

**첫 출근일을 축하드립니다!!** 아래에는 여러분이 첫 주간을 비롯해 앞으로 성공적인 성과를 내는 데 필요한 모든 사항이 나와 있습니다. 다양한 리소스, 영감을 주는 Slack의 가치, 참여할 채널, 사무실 이벤트 등 여러 내용에 대해 알 수 있습니다.

이제 여기에서 여러분의 놀라운 여정이 시작됩니다. 업무를 더 간편하고 즐겁고 생산적으로 만들기 위해 여러분이 달성하게 될 모든 놀라운 성과를 모두가 기대하고 있습니다.



# 채널, 도구, 통합을 사용해 한 팀이 되어 영업하세요

팀 영업의 경우 전담 고객 채널을 이용하고 있습니다. 법무, 재정, 제품, 엔지니어링, 마케팅 부문의 파트너와 영업 담당자를 연결하는 공간이 있다고 생각해 보세요. 채널에서 누구나 신속하게 전략을 세우고 정보를 수집한 후, 영업 부문 고위 책임자에게 알릴 수 있습니다.

Slack의 통합 및 자동화로 팀원들은 누구도 벗어나지 않고 메시지, 오디오, 이모티콘 또는 **클립 공유** 등 원하는 소통 방식을 선택할 수 있습니다. 모두가 모일 수 있는 30분의 시간을 찾는 것보다 훨씬 효율적이죠.

이 민첩성은 대기업 부문의 Slack 선임 고객 담당 임원인 **Victoria Breidenthal**이 부사장에게 관련 이력, 참여, 정보를 전달하고 다음 단계를 설명하는 클립으로 후속 조치를 수행하는 데도 도움이 됩니다. “1시간씩 사전 통화를 할 필요가 없었습니다.”라며 Breidenthal이 말합니다. “경영진의 일정은 항상 빼곡하잖아요. 단순 문자 대신 취향이나 특성도 가미할 수 있는 훌륭한 비동기 방식입니다.”



# Slack Connect를 통해 고객을 워크스페이스에 초대하세요

거래가 진행되는 어느 시점에서 아마 실시간으로 답변을 원하는 고객과 빠르게 대화하고 계실 겁니다. 적시에 정보를 제공하는 것은 영업에서 대단히 중요하죠. 이 지점에서 **Slack Connect**는 확실히 도움이 됩니다. 조직 외부의 고객을 안전한 전용 채널로 초대하면 고객은 이곳에서 해당 도구와 데이터를 활용할 수 있죠.

“과거에는 고객과 문자를 주고받는 단계에 이르면 거래가 성사된 것이나 마찬가지였습니다. 오늘날에는 Slack에서 관계를 구축하는 것이 새로운 표준이 되고 있습니다. 수 시간 또는 수일이나 걸렸을 일을 수분으로 단축할 수 있습니다. 함께 협력하는 일이 즐거움이 되기도 하죠.”

## **Victoria Breidenthal**

Slack의 대기업 부문 선임 고객 담당 임원

영업 여정에서 돈독한 관계가 중요한 단계입니다. Slack은 성공에 도움이 되도록 독보적으로 설정되어 있습니다. 모두가 정보를 공유하고 빠른 결정을 내릴 수 있습니다. 지금까지 사용해 온 동일한 채널에서 거래를 마무리하기 위해 재정 및 법무 담당자에게 연락할 때까지 말입니다.



# Sales Cloud for Slack 앱으로 더욱 신속히 거래를 체결하세요

영업 주기의 후반 단계는 경우에 따라 분산될 수 있습니다. 과거에 거래를 관리하기 위해 이메일을 사용했다면 스투드를 방치했던 시간이나 끝없는 회신의 사슬 속에서 정보를 찾아야 했던 때를 떠올려 보세요. 필수 정보가 틈새로 빠져나가기 쉽습니다. **Sales Cloud를 Slack과 통합**할 경우 그런 일은 발생하지 않습니다.

**Sales Cloud for Slack 앱**을 이용하면 담당자가 Slack에서 Salesforce 데이터 및 기록을 이용할 수 있고 변경 사항을 Salesforce에 자동으로 내보낼 수 있습니다. 이를 통해 영업 담당자는 첫날부터 보다 전략적으로 행동할 수 있습니다. 이미 사용 중인 채널에서 거래에 대한 실시간 관련 데이터와 정보를 확보해 협력할 수 있기 때문이죠. 또한 이 앱은 조직 전반에 향상된 가시성도 제공합니다. Slack 사용자는 알림과 경고를 구성하여 거래의 최신 상태를 파악할 수 있으므로 모두가 같은 정보를 이해할 수 있게 함으로써, 거래 성사에 필요한 적합한 관계자를 개입시켜 빠르게 일을 처리할 수 있습니다.

“일을 가능한 한 신속하게 처리하는 것이 가장 중요합니다.”라고 Forgacs는 말합니다. “대화와 승인이 같은 장소에서 이루어진다면 세부 사항을 다시 CRM에 기록하는 건 식은 죽 먹기죠.”



# 거래 공간과 워크플로로 승인을 관리하세요

성공이 코앞에 있군요! 분기 마감에 다가오고 있습니다. 고객은 서명할 준비가 되었습니다. 여러분은 영업 책임자와 재무 부서에서 거래를 성사시킬 준비가 되었는지 확인해야 합니다.

Slack에서는 ‘거래 공간’을 만듭니다. 이곳에서는 **워크플로**(코드가 거의 필요 없는 로코드, 또는 기업 내 누구나 생성할 수 있는 노코드 자동화 기능)를 사용해 적시에 체계적으로 승인 요청서를 제출합니다. 고객은 흔히 이 거래 단계가 번개처럼 빠르게 진행되어야 한다고 말합니다. 그러니 이 기능은 고객 담당 임원이 관계자와 **신속한 오디오 허들을 열어** 문제를 해결할 수 있도록 큰 도움을 줄 수 있습니다.

“체인의 모든 사람들을 채널로 불러 모아 이 특정 거래에 대한 허들을 열 수 있습니다. 특히 표준에서 벗어나는 상황이라면 더욱 그렇습니다.”라며 Breidenthal이 덧붙입니다. “새로운 담당자가 수년 후 이 고객을 맡게 된다면 그는 과거 기록을 검토해 무슨 일이 벌어졌고 누가 개입되었는지 확인할 수 있습니다. 이제 모두가 가격, 법적 고려 사항, 함께 수행했을 기타 모든 사항에 대한 종합적인 정보를 얻을 수 있는 것이죠.”





# 파이프라인에서 다음 업무에 대해 명확한 가시성을 확보하세요

단일 거래 공간에서 전체 영업 주기를 호스팅하는 것의 주된 이점은 경영진이 지속적으로 참여해 중대한 거래의 최신 상태를 파악하는 데 도움이 된다는 점입니다. 특히 오늘날의 경제 환경에서 업데이트된 수치와 정확한 예측을 확인하는 것은 명확한 거래 흐름을 유지하는 데 있어 가장 중요한 요인입니다.

“파이프라인을 실시간으로 볼 수 있는 기능은 제게 정말 유용합니다. 필요한 줄도 모르고 있던 정보가 필요할 때가 종종 있습니다. 선임 부사장님이나 미주 책임자께서 제게 질문을 할 수도 있는데 저는 그 순간까지도 구체적인 질문에 대비할 필요가 있었다는 것을 알지 못할 것입니다. 아무튼 보다 예측 가능한 방식으로 비즈니스를 운영하는 데 도움이 됩니다.”

**Tom Forgacs**  
Slack 캐나다 영업 부사장

내년에 출시될 **Slack 캔버스**를 사용하면 영업 담당자는 통화 종료 후 종종 놓치게 되는 다음 업무 단계나 아이디어를 포착할 수 있습니다. 그 결과 미팅 참석 여부와 상관없이 누구나 참조할 수 있는 공유 가능한 결과물을 얻게 됩니다. “캔버스는 영업 팀이 이용하는 파일, 고객 참고 사항, 데이터를 저장할 수 있는 공간이 되며 팀은 생산성 유지에 도움이 되는 통합을 통해 이를 필요에 맞춰 사용할 수 있습니다.”라며 Slack 솔루션 마케팅 부문 선임 관리자인 **Yousaf Sajid**는 말합니다. “Dreamforce 2022에서 이 제품을 발표한 후 고객들은 일상적인 도구로 업무 속도를 높이고 실시간 데이터를 보다 전략적으로 이용할 수 있도록 빨리 캔버스를 활용할 수 있기를 기대한다고 말하고 있습니다.”



# 자동화 기능으로 팀의 성과를 축하해 주세요

축하 샴페인을 터트릴 때군요! 고객을 유치하고 거래를 성사시키셨네요. 하지만 성사가 끝은 아니죠. 향후 더 크고 나은 거래 성사로 이어지는 견고한 내부 문화를 구축하기 위해서는 고객 담당 팀의 노력이 공개적으로 인정받는 것이 꼭 필요합니다.

Slack에서는 성공을 공유하고 직원들의 영향력을 인정하는 것을 우선시하여 영업 기술을 향상해 왔습니다. 하지만, 어떤 건이나 어떤 사람도 누락되지 않도록 자동화 기능을 이용합니다. “영업 책임자로서 제일 큰 우려 사항은 성과를 인정할 기회를 놓치는 것입니다.”라고 Forgacs는 말합니다. “자동화는 거래를 성사시킨 방법, 그 과정에서 핵심 역할을 한 인물에 대해 구체적인 정보를 조사하며 저희에게 선물을 보내라고 요청하기도 하죠. 서로를 축하하고 저희가 배운 내용을 공유하는 재미있고 인간적인 방법입니다.”

이것이 바로 Slack에서 거래가 이루어지는 모습입니다. Digital HQ를 활용해 모두를 같은 장소에 집결하고 담당자가 고객과 보다 가치 있는 시간을 함께하도록 지원하고 모두가 행정적인 업무보다 견고한 관계 구축 및 신속한 거래 성사에 더 많은 시간을 할애할 수 있도록 도울 수 있습니다.

더 자세히 알고 싶으신가요? Slack을 통해 어떻게 **하나의 Digital HQ**에 담당자, 도구, 고객을 함께 모을 수 있는지 알아보세요.



## Slack에 대한 정보

Slack은 귀사를 위한 Digital HQ, 즉 귀사의 직원, 시스템, 파트너, 고객 사이의 업무 흐름을 연결하는 플랫폼입니다. Slack은 채널 및 Slack Connect를 통해 귀사의 팀과 도구를 공동 목표, 프로젝트, 프로세스를 중심으로 연결하고 통합하여 귀사의 조직 내부는 물론 외부에서까지 소통 단절을 없애 줍니다. 직원들이 허들이나 클립을 활용해 본인이 선호하는 근무 장소, 시간, 방식으로 최선을 다할 수 있도록 유연성을 제공하여 물리적인 장벽의 한계를 제거합니다. 또한 앱 및 워크플로로 일반적인 업무를 자동화하여 모두의 업무 역량을 높여 줍니다. 디지털 중심의 시대에서 Slack은 업무를 더욱 간편하고, 즐겁고, 생산적으로 만듭니다.



앞서 언급된 정보는 참고용으로만 제공되며 법적 구속력이 있지는 않습니다. 따라서 본 정보에 근거하여 구매 결정을 내리지 마십시오. 제품의 개발, 출시 시기, 기능은 최종적으로 Slack의 단독 재량에 따르며 이후 변경될 수 있습니다.