



# 営業代行サービス導入 直前ご提案資料



僕俺株式会社 営業アウトソーシング推進事業部

**The Boku Ore Times**

ぼくと おれと 僕俺と。



# 目次

---

1. 営業代行サービス導入の流れ
2. 僕俺株式会社のポイント4 「ほ」「く」「お」「れ」
3. 営業代行プロセス細分化サービス 全体像
4. 営業代行をご活用いただくメリット・デメリット
5. 営業代行の主なプランとオプション
6. ご契約後の基本的な業務フロー
7. プロジェクト開始前にご準備いただきたいもの
8. 貴社商材の概算お見積り

**The Boku Ore Times**

## 1. 営業代行サービス導入の流れ

---

### 1. 営業代行導入初回お打ち合わせ・商材ヒアリング調査票のご記入

綿密なお打ち合わせをさせていただき、「貴社の商材」と「貴社の営業」についてのお考えにクローズアップいたします。また、貴社商材にふさわしいと思われる弊社営業代行プランについての概要を、ご説明・ご提案させていただきます。

### 2. 弊社請負可否審査結果のご報告

お打ち合わせ内容・商材ヒアリング調査票に基づいた総合的な判断で、営業代行最適化の可否審査のご報告をいたします。弊社にて請負可能な場合、さらに貴社のご要望(ご予算・売上目標・稼働工数など)をお伺いいたします。

### 3. 営業代行プランの決定・ご契約書の締結・ご入金

営業代行プランが決定しましたら、業務委託基本契約書・業務委託個別契約書・機密保持契約書(必要な場合)を締結します。弊社指定口座にご入金いただき、業務開始に向けた商材についてのナレッジ共有と、今後の戦略についての準備をします。

### 4. 商材概要研修・セールススクリプトの作成・営業戦略の企画立案ほか

貴社からの商材概要研修と同時進行で、営業戦略立案などの企画提案・人財アサイン・貴社商材概要研修ロープレ・営業戦略設計・営業計画・売上計画・貴社専用営業進捗管理シートの作成などの業務開始と同時に方向性の決定をします。貴社営業スタッフとの連携によるもの、または弊社営業代行プロセスの個別のアウトソーシングなど、双方の業務領域内における役割を認識し、綿密な日々のコミュニケーションで、貴社にとって費用対効果のあるサービスのご提供をいたします。





### 5. 営業実施・定期的な営業活動進捗ご報告・成果の検証

営業活動実施後は、業務終了時において貴社専用営業進捗管理シートにて営業活動進捗のご報告および成果の検証を行い、定期的なミーティングによる今後のサイクルを再討議いたします。ご要望やお困りのことがありましたらいつでもご相談下さい。

## 2. 僕俺株式会社のポイント4 「ぼ」「く」「お」「れ」

昨今、多くの営業代行会社が誕生し、また大企業が業務の中核を営業代行や営業支援などに事業転換する中で、**営業代行会社の差別化が重要になってきております**。選ばれる営業代行会社は、当然業務プロセスの“見える化”を推進し、クライアント企業が求める以上の成果で継続したアウトソーシング業務に邁進しております。

●以下のポイント4が、僕俺株式会社が多くの営業代行会社の中から選ばれるワケです。

ぼ	 <p>■広いPRを含む営業アウトソーシング最適化SOO(Sales Outsource Optimization)をご提案！ 全国の提携営業代行会社・パートナー企業・外部スタッフなどをフルに活用し、貴社商材における営業ノウハウと経験のある営業マネージャーによる営業代行最適化で安心です。</p>
く	 <p>■「業務プロセス見える化営業」 営業プロセスの細分化で、一部のみの業務請負が可能！ 営業代行費の見えない固定費を排除し、業務プロセスごとの請負も可能にしました。 “アポのみ” “クロージングのみ”にも対応可能なため、貴社のウィークポイントを完全支援。</p>
お	 <p>■貴社提供リストへのクロージング・再クロージングで、無駄のない省エネ型セールス！ 営業前準備の要であるターゲティングリスト作成費の無駄なコストを削減。(貴社ご提供の場合) 貴社が一度失敗されたターゲットへの、再アポ・再クロージングを「極真営業」で可能に！</p>
れ	 <p>■ノルマ未達成時には、月額固定プランの返金保証をお約束！ ご契約時に設定された、営業計画に基づく売上目標が一定のノルマに達成しなかった場合、 月額固定費の一部返金を保証し、「売るプロ」として貴社の業務をご支援をいたします！</p>

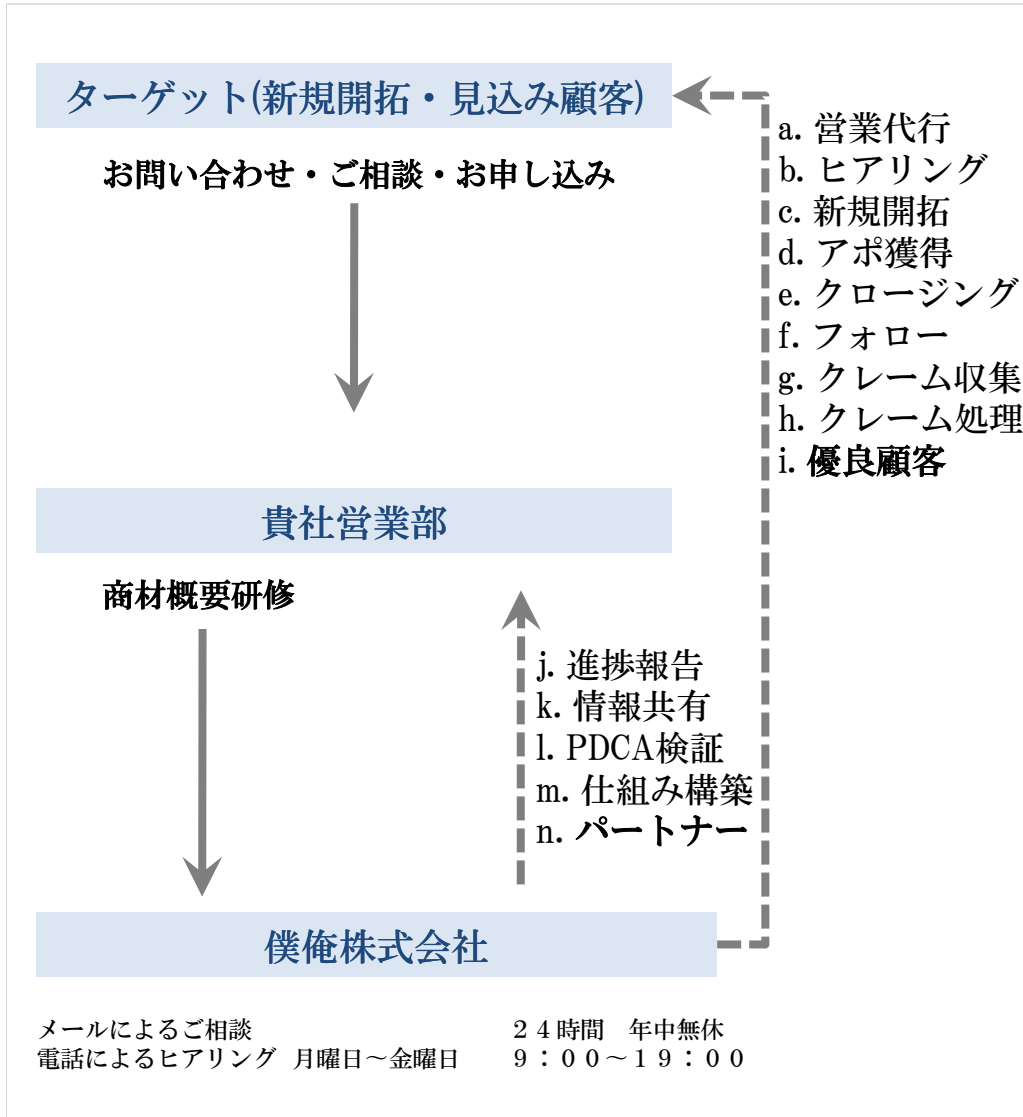
僕俺株式会社

〒170-0011 東京都豊島区池袋本町3-1-8  
TEL:03-3981-2990 MAIL:info@bokuore.com



### 3. 営業代行プロセス細分化サービス 全体像

#### ■サービスの大きな流れ



#### ■主な営業代行プロセスの種類

1. 営業代行最適化<sup>SOO(Sales Outsource Optimization)</sup>
2. プレミアム営業代行VIP
3. 営業戦略コンサルティング
4. ブランディング営業代行
5. マーク認証取得PR営業代行
6. 押忍！極真営業代行
7. プレミアムテレアポ営業代行
8. 資料請求者テレアポ・アポクロ
9. FC加盟店・販売代理店開拓営業
10. 展示会イベント営業代行
11. 量販店バイヤー向け営業代行
12. 簡潔・完結クロージング
13. 営業マンロープレOJT指導

営業代行プロセス完全網羅

## 4. 営業代行をご活用いただくメリット・デメリット

### メリット (貴社) (従業者)

#### ①採用活動の必要がない。

営業代行とはアウトソーシング(外部委託)です。営業機能や特定のプロセスをアウトソーシング会社に委託し、その業務に伴う採用活動や面接などは発生しません。つまり、採用コストも必要なければ、求人広告出稿作業や企業説明、面接、入社手続きなどの労力は一切必要ありません。この時点で大幅なコストと時間が削減できます。

#### ②教育の必要がない。

営業代行は営業機能を委託するため、セールスパークソンを教育・育成する必要はありません。【売るプロ】の経験・スキルを体得しているメンバーがアサインされることが前提となります。つまり、研修要員や研修時間などの教育コストが大幅に削減できます。

#### ③長期雇用のリスクがない。

一定期間の有期対策として繁忙期のみ営業代行を活用するなど、人件費の変動費化が可能であり、直接セールスパークソンと雇用契約を行うわけではありませので、福利厚生費などが大幅に削減できます。

#### ④人材のミスマッチを防げる。

自社で直接雇用しないので、営業代行会社からアテンドされたセールスパークソンが、自社の営業活動にとって的確なアサインではないと判断した場合、その理由が契約範囲内であればセールスパークソンの調整が可能です。自社の直接雇用であれば当然ですが、再度採用活動費が発生します。

#### ⑤自社にはないノウハウを享受できる。

セールススキームが確立されていない、あるいはノウハウがない企業にとっては様々なセールスノウハウや情報などが享受できます。営業代行会社によっては過去の事例や独自の統計資料が活用できる場合もあり、自社では解決できない課題も解決できる可能性があります。

#### ⑥リスクの一切ない外部委託が可能になる。

貴社商材が、この世に稀有なものであり爆発的に販売予測が立ち、なおかつ販売利益が高いものであればあるほど、誰もが貴社商材に飛びつきます。また、営業代行会社をはじめとするパートナーや外部スタッフやSOHO事業者などへの高額インセンティブという利益供与があれば、瞬時にその販売網が拡大されることでしょう。

### デメリット

- ①完全成果・成功報酬という待てど暮らせど
- ②貴社営業部門が営業代行会社に依存する
- ③企業の高額な固定費の請求と無成果の矛盾
- ④マネジメントに介入できない(指示・命令)
- ⑤機密情報の流出というリスク
- ⑥営業代行市場の未確立と崩壊の可能性

成果・成功報酬営業代行の場合は、売上計画・売上予測が立ちません！

情報共有なしの依存型営業代行は、貴社営業部が育ちません！

内容が見えない営業代行会社は大変危険です。弊社は「営業プロセス見える化」!

派遣契約ではないため、業務委託領域のマネジメントは弊社にお任せください！

弊社では、事前に機密保持契約書を締結し、相互の信頼を構築いたします！

専門領域外の営業ノウハウのない代行会社の、無差別請負にご注意ください！

## 5. 営業代行の主なプランとオプション

### Package

#### ベーシックプラン

体制構築に必要な下記業務を  
トータルサポート致します。

- ◆初期費用  
(営業戦略立案などの企画提案、人財アサイン、貴社商材概要研修、営業戦略設計、営業計画、売上計画、貴社専用営業進捗管理シートの作成など)
- ◆ターゲットリスト入手(貴社提供の場合、不要)
- ◆セールススクリプト作成
- ◆月額固定費(稼働工数により変動)
- ◆テレアポコール
- ◆アポ・クロージング
- ◆その他の営業活動諸費用(営業交通費など)
- ◆アポ獲得・訪問クロージング
- ◆売上インセンティブ

### Option

#### 四両.comで商材無料PR

資料請求サイト(弊社媒体)にて貴社商材を完全無料にて幅広くPRいたします。全国の提携営業代行会社・パートナー・外部スタッフへ貴社商材アナウンスによる営業代行の最適化が可能！ 四両.com <<http://www.4ryou.com/>>



### Option

#### ノルマ未達成返金保証

貴社とのご契約時において、当初お約束した営業成果が一定のノルマに達しなかった場合、月額固定費の一部の返金を保証いたします。

※商材により保証の割合が変動します。

※価格は基本価格であり、訪問回数は4回となります。支店規模やご要望内容等により変動する場合がございます。

## 6. ご契約後の基本的な業務フロー

Phase 1	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 契約書締結・キックオフ</li><li>2. 各営業担当者の選任</li><li>3. 業務フロー確認・貴社専用書類作成</li><li>4. 商材概要研修・ロープレ</li></ol>	業務委託基本契約書と業務委託個別契約書を2部締結しキックオフいたします。また、大切な顧客情報やビジネスノウハウなどの管理・安全性のために、機密保持契約書の締結もお願いしております。過去の営業活動内容などから今後の営業方針を決定し、営業ご担当者様と共に情報共有を行います。その後、商材概要研修を開始します。
Phase 2	<ol style="list-style-type: none"><li>5. 業務開始</li><li>6. 貴社営業担当者同行営業(訪問の場合)</li><li>7. 貴社専用営業進捗管理シートのご提出</li><li>8. 成果・費用対効果の検証</li></ol>	貴社専用営業進捗管理シートは、営業稼働業務終了翌日までに指定方法にてご提出いたします。ある一定期間における営業プロセスの業務領域をアウトソーシングすることで、費用対効果の検証が可能になるため、最低6カ月以上の継続した営業稼働をお勧めいたします。
Phase 3	<ol style="list-style-type: none"><li>9. 定期的なお打ち合わせ</li><li>10. 営業方針再確認</li><li>11. 業務継続</li><li>12. 貴社専用営業進捗管理シートのご提出</li></ol>	定期的なお打ち合わせをすることで、貴社と一体化した情報共有が可能になり、お客様へのご対応を万全にいたします。また、貴社営業部はコアな業務に専念することが可能になり、今後の事業転換やサービス内容の変更にもフレキシブルにご対応させていただきます。
Phase 4	<ol style="list-style-type: none"><li>13. 成果・費用対効果の検証</li><li>14. 是正・見直し</li></ol>	日々の営業進捗管理シートのご提出による成果・費用対効果の検証と常に綿密な情報を共有することで、更に充実した内容のある営業アウトソーシングが可能になります。
Phase 5	<ol style="list-style-type: none"><li>15. 営業マンロープレOJT指導</li><li>16. 営業用資料の改訂アドバイス</li><li>17. 営業組織の構築アドバイス</li><li>18. 四両.comで商材無料PR (完全無料掲載)</li><li>19. ノルマ未達成返金保証 (商材により異なります。)</li></ol>	さらにご希望の場合、貴社営業部門の外部マネジメントパートナーとして、総合的な営業コンサルティングをさせていただきます、ノウハウ享受型サービスで貴社のお手伝いをさせていただきます。

## 7. プロジェクト開始前にご準備いただきたいもの

僕俺株式会社の営業代行サービスをご提供する前に、以下のものをご準備いただけますようお願いいたします。弊社では、いずれの案件に関しましても商材やビジネスノウハウの機密を大切に保持・管理し、双方が安心してプロジェクトの開始できるよう最善の努力をいたしております。

項目		必要なもの
ご契約書類一式		ご契約書(業務委託基本契約書・業務委託個別契約書・機密保持契約書)、ご入金
貴社サービス資料		貴社商材サービスの詳細がわかる資料 (データ・pdf・紙媒体)、メディア掲載実績など
営業ターゲットリスト		営業ターゲットリスト (弊社で別途ご用意も可能)
他社情報		参考となる競合他社情報・資料など
貴社営業活動実績 資料・マニュアル	電話	貴社セールススクリプト
	メール	メール営業などにご利用されたメールスクリプト
	FAX	FAX営業などにご利用されたFAXスクリプト
貴社ご担当者様		貴社商材概要研修ご担当者様、同行営業ご担当者様 (必要の場合)
オプション付与の場合		その他のオプションプランについては別紙参照

## 8. 貴社商材の概算お見積り

このたびは数ある営業代行会社の中から、僕俺株式会社をお選びいただきましてありがとうございました。  
 以下、貴社商材に関する概算お見積りでございます。(税別)  
 内容に関しましてご不明な点がございましたら、ご遠慮なくお問い合わせいただけますようお願い申し上げます。

項目	概算お見積り費用 参考例		
	お試しプラン (三か月)	成果・成功報酬6 (六か月)	完全一括営業代行プラン
初期費用	¥ -----		
月額固定費	¥ -----	¥ -----	¥ -----
セールススクリプト	¥ -----	¥ -----	¥ -----
ターゲットリスト	¥ -----	¥ -----	¥ -----
<b>合計</b>	<b>000,000</b>	<b>000,000</b>	<b>000,000</b>
営業活動交通費	営業先によります。その他の営業活動諸経費など。		
項目	ノルマ未達成返金保証プラン		
ノルマ未達成保証	月額 ¥ -----	月額 ¥ -----	月額 ¥ -----
ノルマ指定数	月内(アポ・訪問・契約)数【?】	月内(アポ・訪問・契約)数【?】	月内(アポ・訪問・契約)数【?】
未達成返金額	-?%	-?%	-?%
<b>未達成時返金額</b>	<b>-000,000</b>	<b>-000,000</b>	<b>-000,000</b>

僕俺株式会社 営業アウトソーシング推進事業部  
 〒170-0011 東京都豊島区池袋本町3-1-8

担当：成田

E-mail：info@bokuore.com

TEL：03-3981-2990

FAX：03-3981-2990