

営業アウトソーシングご提案書

僕俺株式会社

※本(提案)書に含まれる情報は、貴社内部でのご検討、評価の目的のために提供されるものです。貴社でのご使用、複製、開示は、この目的のために必要な範囲でのみお願いいたします。貴社との間で正式な契約が成立した場合には、それに従ってこれをお取り扱いいただきます。なお、貴社にて既に取得されている情報については、これらの制限は及びません。



1. 営業展開の目標

【ご依頼内容】

全国における小売店への取引先新規開拓営業代行
取引先(小売店)の発掘と一般ユーザー連動型集客支援

【ターゲット】

当初新大久保などの韓国化粧品、アクセサリー、雑貨などの小売店
営業リストにつきましては別途協議の上、利用する。
以降、全国エリアにて展開。

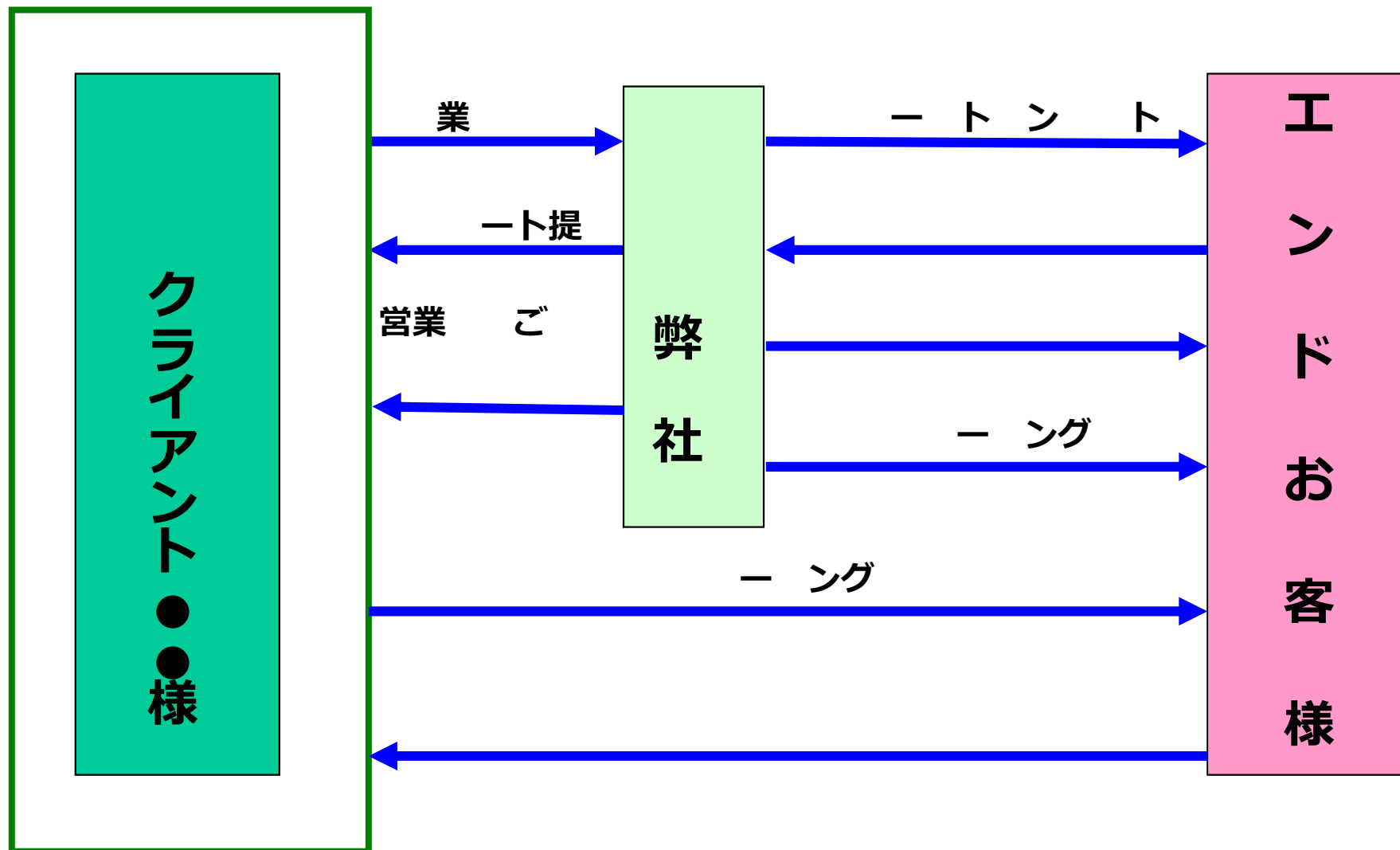
【営業目標】

集客支援ツールの無償提供により、貴社との取引先開拓を実現させる。
小売店ごとの全顧客を最大限に囲い込み、ダイレクトに商品案内を流し、
小売店との取引関係を増大させる。

【期間】

2013/04月即日からを予定。

2. 営業代行の稼働領域



※資料送付およびクロージング領域においては、貴社もしくは弊社にて行います。

3.営業展開方針

【セールススクリプト例】



※本サービスにおけるセールススクリプトの内容に関しましては、そのノウハウを僕俺株式会社の著作権とし、クライアント様には開示しかねることをご了承願います。

5. 営業進捗状況レポート

- 月次 メールにてアプローチ活動報告 + 個別訪問報告
- 随時 進捗上、急遽貴社の判断を仰ぐ場合
 お打ち合せが必要な場合

Call Record	
訪問日時	平成 年 月 日(曜日) 時 分 ~ 時 分
訪問場所	
	http://www.ma
出席者	お客様:
	当社:
目的	
結果	
次回予定	

6.要検討事項

〇ご

営業代行ご相談商材ヒアリング調査票(弊社指定)
営業資料(簡易的なもので可能)
機密保持契約書
業務委託基本契約書
業務委託個別契約書
営業進捗状況ご報告シート
お客様用お申込書

□ 業

(貴社? 弊社?)

〇ご 営業 ン

アポイント獲得営業代行
クロージング営業代行
ツキイチ(月一)営業代行
ピンポイントプロモーション営業代行(プレスリリース・アライアンス)

※営業代行プランにつきましては、弊社からご提案させていただくことが可能です。

貴社におすすめする、売れる営業代行プラン

1.法人向け営業代行プラン(B to B)

プロモーションセールス

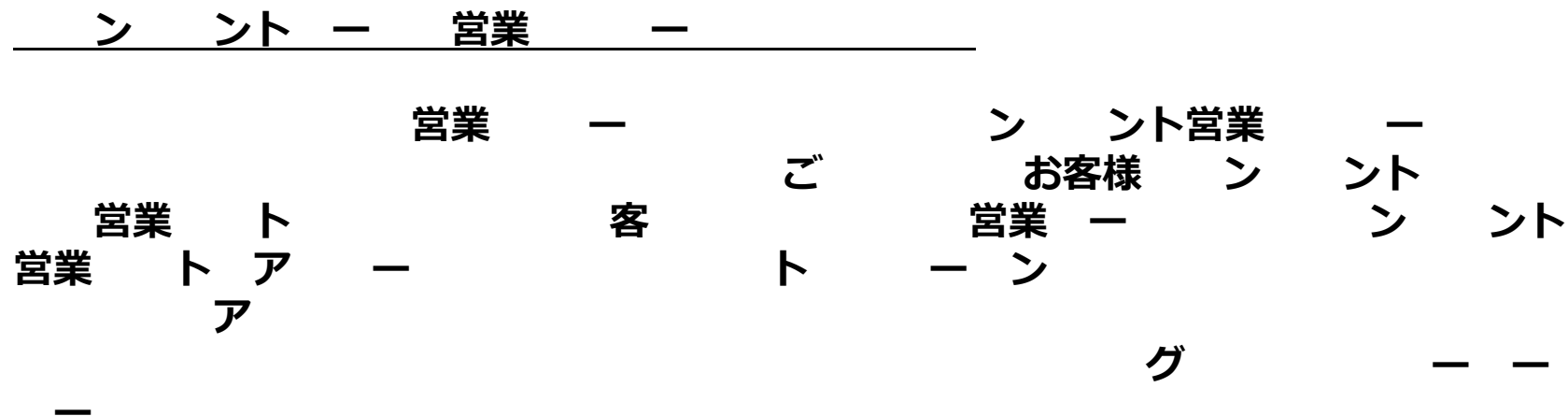
— シン — — 営業 —

— ング — — 客提案 営業 —
 ア
 — シンアン — ト 営業 — ト
 アン — ト — —
 客 ご提案 ア —
 — シンアン — ト — ング —
 お客様 ア — ト — シン

- 新規開拓営業をしたいのだが、どこをターゲットにするか模索している。
- 営業アプローチの反応が弱いので、マーケティングリサーチ資料を持参したい。
- お問い合わせ自体が少ないので、とにかく大々的なPRがしたい。
- 新しいサービスをはじめたけど、営業方法がわからない。
- なるべくお金をかけずにコストパフォーマンスをあげたい。
- (B to B)の企業様への提案内容に、リサーチデータをもとにした説得が必要だ。
- 新しいサービスやスタッフが入ったので、リアルな情報を企業様へ届けたい。
- うちの、特徴がないのでご連絡しても邪険な扱いを受ける。
- そもそも営業自体が苦手なので、驚くような資料を持参したい。
- 営業スタッフがテレアポや訪問を嫌がる。

2.個人向け営業代行プラン(B to C)

ポイントセールス



新規開拓営業をしたいのだが、どこをターゲットにするか模索している。

- 既存のお取引先が少量のお客様ばかりなので、大口のお客様を見つけない。
- お問い合わせ自体が少ないので、とにかく大々的なPRがしたい。
- 新しいサービスをはじめたけど、営業方法がわからない。
- なるべくお金をかけずにコストパフォーマンスをあげたい。
- (B to C)の消費者へ、しつこい営業をすると問題になる時代なのでできない。
- 新しいサービスやスタッフが入ったので、リアルな情報を消費者へ届けたい。
- うちの、特徴がないのでご連絡しても邪険な扱いを受ける。
- そもそも営業自体が苦手なので、できればやりたくない。
- 営業スタッフがテレアポや訪問を嫌がる。

3.月に一度だけの営業代行プラン(B to B/B to C)

T.SUKIICHI

営業 —

客	営業	お	客	営業	客	営業	—	ング
—	ング	お客様	シ		客	—		
営業	—		客	客	客	客	お	
—		営業	提					
客								

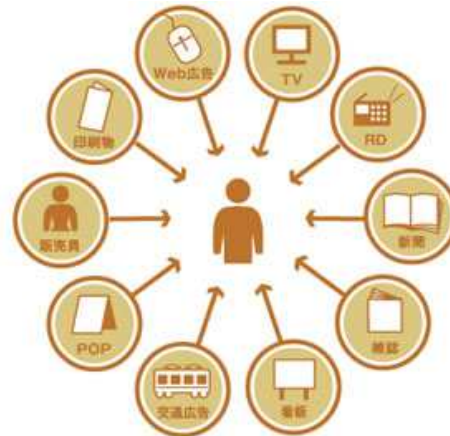
お取引のあるお客様の管理やフォローに手が回らない。
 お取引が少量のお客様のために、管理やフォローまでしてもらえない。
 お問い合わせはあっても、通り過ぎてしまうため、うまくお客様を掴めきれない。
 新しいサービスをはじめたけど、営業方法がわからない。
 本当は顧客フォローをしたいのだが、そこまで手が回らない。
 しつこい営業をすると顧客離れが起こってしまうのでできない。
 新しいサービスやスタッフが入ったので、リアルに情報を届けたい。
 うちの、特徴がないのでご連絡しても邪険な扱いを受ける。
 そもそも営業自体が苦手なので、できればやりたくない。
 営業スタッフがテレアポや訪問を嫌がる。

ア アン

ーシ ン ト

ー ト ー

目玉商品



ア



ー ト ー

partners



ー ア アン

【メディア取材】・【売ってほしい】・【売りたい】の三方向を融合させたマッチングサービスです。
メディア担当者(取材したい側)と、売ってほしい(商材をお持ちの企業)と、売りたい(代理店パートナー)を融合し、メディア担当者へのアプローチに留まらず、リアルな営業実行部隊として、取材後の新規顧客開拓・販路開拓・パートナー代理店開拓などのご支援をいたします。

■プレスリリース・アライアンス⑦つの魅力

ア

ア

お

ン

【配信先：テレビ媒体、WEB媒体、新聞媒体、雑誌媒体、ブログ、SNSなど】

ング

【貴社と最良のパートナーとのアライアンス】

ーシ ンアン ート ン ング

【全国80万人会員に向けたPR】

アン ート

【マーケティングリサーチ資料のご提供】

客

営業

【ピンポイント営業リストのご提供】

客

客

【提携メディアからの顧客誘導型サイトへ、プル型プレスリリース】

ン ン

ン ーン

ート ー

全国メディア担当者との人脈を活かし、広報支援・営業支援・ブランディング支援などの活動を行っております。
テレビ媒体、WEB媒体、新聞媒体、雑誌媒体、フリーペーパーなどで劇的に格安で貴社をPRできる方法があります。

会社概要

僕俺株式会社

代表取締役 成田幹男

2008年9月1日

〒170-0013 東京都豊島区東池袋5-23-10

業

<http://www.bokuore.com/>

03-3981-2990

東京三菱UFJ銀行西池袋支店

業

- ・ 営業代行業務ならびに営業コンサルタント業務
- ・ 提携企業・パートナーへの商材マッチング業務
- ・ 各種マーク認証取得支援業務・コンサルタント紹介業務
- ・ マークを利用したブランド構築支援および営業PR業務

営

ン 「アラスカで冷房を、砂漠で暖房を売って来い！」

5人（2012年10月末現在）

一

エ ア 日本全国および諸外国

提携営業代行会社との連携稼働のため、ほとんどの商材の分野が請負可能です。