

アウトソーシング史上初！
WEB & DM+リアル営業で、営業コストをスリム化する魔法のサービス！

セールステックス SalesDETOX

ご案内資料

「営業コストは必ずダイエットできる！」



セールステックスの実力をぜひ、体感していただきたく、
～今回は**約50%OFF**のトライアルサービスのご案内です～

© highvolume.co.,ltd. All rights reserved.



営業部門をダイエットするセールス“デトックス”とは？

答え

▶ *What's ~ SalesDETOX~*

Answer

セールス“デトックス”は、下記の革新メリットを御社の営業部門に組み込みます。

営業コストのスリム化！

アポ精度の向上！

費用対効果の最大化！

アウトソーシング
業界初！

「WEB & DM+リアル営業」にて、

貴社が、**本当に必要な商談『だけ』**に集中特化できるよう、

余分な営業活動の**スリム化から代行業務**までを、

一括でアウトソーシングする**魔法のサービス**なのです。

営業部門の費用対効果を最大化します！

インバウンド営業



WEB & DM
website

+

リアル営業
website

アウトバウンド営業





営業『スリム化』の処方箋 **セールス“デトックス”の稼働フロー**

フロー ▶ *Work flow*

以下の4段階のデトックス処方を通して、貴社の営業を『スリム化』します。

STEP① : 綿密なお打ち合わせの上で、貴社サービスの**価値をビジュアル化する、面白PRランディングページとユニークDMを創ります。**

STEP② : 弊社パートナー※AsZ(株)の**営業軍隊**が、面白PRサイトをご案内しながら、**日が暮れるまで電話営業を致します。**

STEP③ : STEP2の電話営業で完成した**営業管理シート**の中から、DM送付を許可頂いたお客様宛に、ユニークDMを貴社よりお送り頂いた後、**貴社にコンタクト希望企業様をお選びいただきます。**

STEP④ : 弊社パートナー※AsZ(株)が再度、**フォローアップの電話営業**を通じ、**ご希望の企業様とのアポを獲得いたします。**

費用対効果
の最大化!

※「セールスデトックス」は、AsZ株式会社との共同開発サービスです。



営業で一番つらく、最もコストがかかる『新規顧客探客』は、 セールス“デトックス”に全部任せてしましましょう！

STEP1 『ど派手』サイト & 『ユニークDM』を製作致します

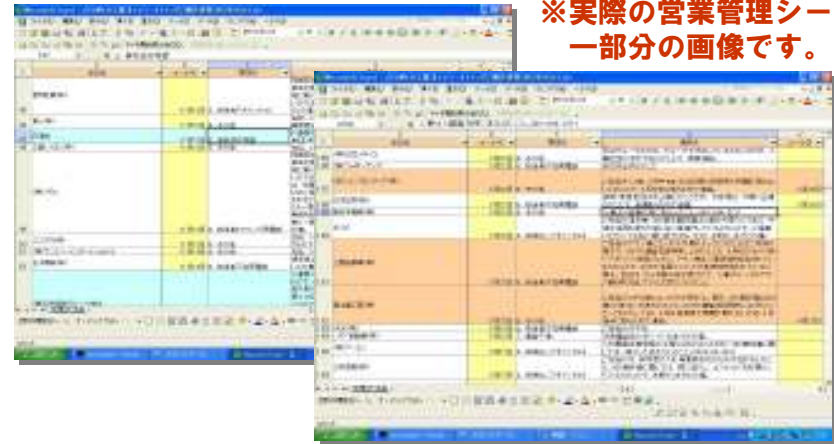


※実際のキャンペーンサイト
一部分の画像です。



STEP3 『ユニークDM』の送付 & コンタクト希望先企業様を、
営業管理シートの中より、貴社にご確認頂きます

※実際の営業管理シート
一部分の画像です。



STEP2 『ど派手』サイトと営業軍隊の
組み合わせによる、『鬼』の絨毯営業を開始致します



※実際のキャンペーンサイト
一部分の画像です。



STEP4 『営業軍隊』によるフォロー営業により、
高確度企業様とのアポ取り、商談が実現致します！





もう少し詳しく！セールス“デトックス”で実現する『スリム』な営業

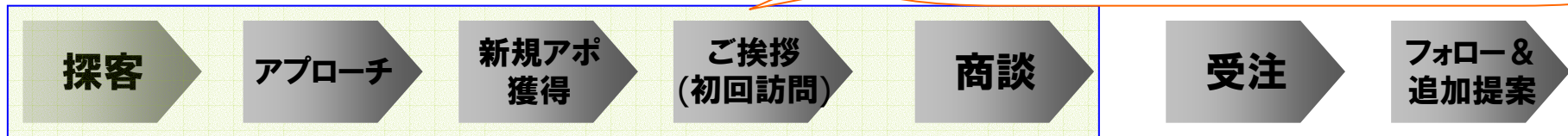
セールス“デトックス”とは何か（詳細版）

セールスデトックスとは、①『ど派手』なキャンペーンサイト、②『ユニーク』なFAXDM、③『軍隊並』の営業力、この3点をふんだんに取り入れ、営業マンの無駄な商談・無駄な訪問をゼロにし、貴社サービスに本当に興味のあるお客様『だけ』を探してくる、営業一括代行サービスです。

通常、①お客様を探す行為(以下、探客と言います)、②お客様にお声がけをする行為(以下、アプローチと言います)、③お客様と面会のお約束を頂き、確認する行為(以下、アポ獲得 & 確認と言います)、④お客様と初めてお会いし、挨拶をする行為(以下、初回訪問と言います)、⑤初回訪問時にお聞きした課題に対し、ご提案をする行為(以下、商談と言います)、⑥お客様よりお申込書を頂き、サービスを納品する行為(以下、受注と言います)、⑦お客様より再発注を頂くために定期的に効果検証を行う行為(以下、フォロー&追加提案と言います)という、『7つのステップ』が必要となる法人営業活動の業務フローを、①商談、②受注、③フォロー&追加提案と、たった『3ステップ』に縮めてしまう、魔法のアウトソーシングサービス、それが、セールスデトックスです。

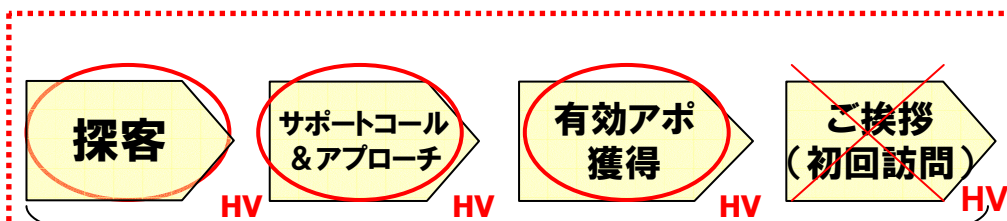
法人営業活動のプロセスにおける、『セールスデトックス』のアウトソーシング機能イメージ

● 従来の法人営業活動プロセス(全7ステップ)



- ・余分なテレマによる、ストレスの増加、
- ・無駄な訪問による、営業マンの疲弊、離職率の増加・・・
- ・優秀な営業マンの営業効率の低下、営業コストの増大・・・

● セールスデトックスご活用時の法人営業活動プロセス（たった3ステップにダイエット！）



・無駄な訪問を削り、関心のある『お客様』とのアポのみ獲得

無駄を無くして、貴社はコア営業に特化！



↑ 貴社営業部の生産性向上 ↑





でもさあ、やっぱり心配… **本当に上手くいくの？リスクはないの？**

答え

▶ *What's ~ Risk ~*

Risk

ご安心ください。貴社にリスクはありません！予算管理なども柔軟に対応いたします。

貴社に発生しうるリスク「Q&A集」

想定されるリスク①：全然アポが取れなかったらどうするの？

⇒**お任せください！**セールス“デトックス”のコンセプトは、『営業コスト』のダイエット。

お客様に無駄な営業費用をかけて頂きたくない一心で本サービスを開発しておりますので、当然、ご料金体系も成果連動型となっております。アポが取れなければ、『成果報酬が発生しない』。ただ、それだけです。貴社にはなんのリスクもございません。

想定されるリスク②：アポが取れていても、売れなかったらどうするの？

⇒**お任せください！**セールス“デトックス”では、PRサイトとFAXDMをご覧頂いている企業様のうち、お客様ご自身が希望される企業様にしかアポを獲得いたしませんので、かなり確度の高い有効商談が実現されますが、それでも売れなかった場合は、別途オプションで、商談時に使える営業資料の作成、お名刺の作成も承っております。また、弊社パートナーAsZのセールスプロフェッショナルチームより、営業企画の設計をご提案させていただくことも可能です。徹底的なテレマーケティングを通じ獲得したお客様の生の声に基づく、反響率の高い製作物、戦略的な営業企画の設計については、どうぞお任せください！

想定されるリスク③：アポが取れ過ぎて、成果報酬額が膨らんだらどうするの？

⇒**お任せください！**冒頭でも触れましたが、セールス“デトックス”では、とにかく貴社の営業コストの負担を減らして参ります。もし、『成果報酬額が高いな～・・・』、と思われましたら、いつでもSTOPを掛けてください！必要な時に、必要な分だけ営業部隊をご活用いただける、それがセールス“デトックス”ですので、どうぞご安心ください！（もちろん、いつでも再開可能です！）



他の人材紹介・派遣企業様と比べてください！ 正社員営業マンとの比較①

<正社員登用の場合>

・採用コストの発生 ※年収500万円クラスの、一般的な営業マンを雇った場合でも、採用単価は約200万円/人、かかります。

⇒求人広告費、採用打ち合わせ、面談コストなど、優秀な社員の方を雇うためには、採用に関わる、数々のコストが発生いたします。短期間での法人営業部の足場固めを実現するに当たり、優秀な人材の採用には、社員の皆様の人件費、採用媒体、人材紹介会社への紹介料始め、甚大なコストが発生致します。

※育成にクォーターかけ、OffJTやOJTを実施した場合、関わる社員の人件費も含めると、育成単価は安くとも100万円/人、かかります。

・育成コストの発生

⇒ビジネスマナー研修、テレマOJT、顧客探客のディレクション、受注までのプロセスなど、仮に貴社がクォーター(3ヶ月間)をかけて研修を実施される場合、甚大な育成コストが発生致します。また、育成効果は人それぞれ異なり、育成に必要な期間も標準化が難しいため、時間がかかります。

※正社員採用した営業マンが、期待値通りのパフォーマンスが出せるかどうかは未知数ですが、良くて3~4割程度ではないでしょうか。

・パフォーマンスレベルのリスク

⇒貴社の素晴らしい研修を経たとしても、入社以降、どこまで新規顧客開拓ができるのか、パフォーマンスを保証することは当然難しいと思います。予想を下回るパフォーマンスしか出せないというリスクは、常に発生するものと思います。

・離職リスク

※売上を上げてあげなくても、いずれのケースも営業マンの離職リスクは発生します。再度採用から教育まで実施するのは極めてリスクが高いのではないのでしょうか。

⇒優秀な人材を見極めるためのスクリーニングコスト、育成にかけた教育コストを通じ、パフォーマンスレベルが上がったとしても、離職リスクは常に存在しております。また、優秀だと思って採用をしたにも関わらず、パフォーマンスが優れないために止む無く離職をするケースも多く、採用・育成・OJTフェーズでの投資額が全てパーになるリスクは拭えないものと思います。

<セールス“デトックス”活用の場合>

・採用コスト

⇒一切かかりません！弊社が責任をもって、本プロジェクトに最適なメンバーをアサインいたします。セールスマーケティングに特化した弊社プロジェクトチームでは、多数のクリエイティブ実績のあるものから、豊富に営業アウトソーシング経験を持つものまで、プロジェクトのカラーに合わせて最適なメンバーのアサインを通じ、着実にプロジェクトの成功を導きます。

・育成コスト

⇒メンバーは皆、販促・セールスマーケティングに関しては**プロ中のプロ!**ですので、必要最小限の研修のみで、スピーディーに新規顧客開拓業務に着手することが可能です！貴社特有の顧客開拓ルール、商品の理解さえ整えば、すぐにでも製作物の創作、新規顧客開拓活動に着手することが可能です。

・パフォーマンスレベル

⇒**成果をコミットいたします!** 確実な成果物の納品と探客を信託する弊社では、製作物の納品、新規探客社数に『握り』を交わしますので、投資頂いた報酬が何の結果を残さないという事は有り得ません！必ず製作物、納品物など具体的な形でアウトプット致します。

・離職リスク

⇒当然ながら、**離職に関わるリスクは一切ありません!**メンバー皆、一度プロジェクトが編成されたら、プロジェクトをゴールに導くためのあらゆるクリエイティブスキル・営業戦略を見出し、高いモチベーションをキープしながらプロジェクトに携わります。まず有り得ないお話ですが、万が一離職が発生した場合も、弊社に所属している別メンバーが数日以内にプロジェクトに参画致します。

なんと
0円!

なんと
0円!

なんと
成果保障

なんと
リスクゼロ

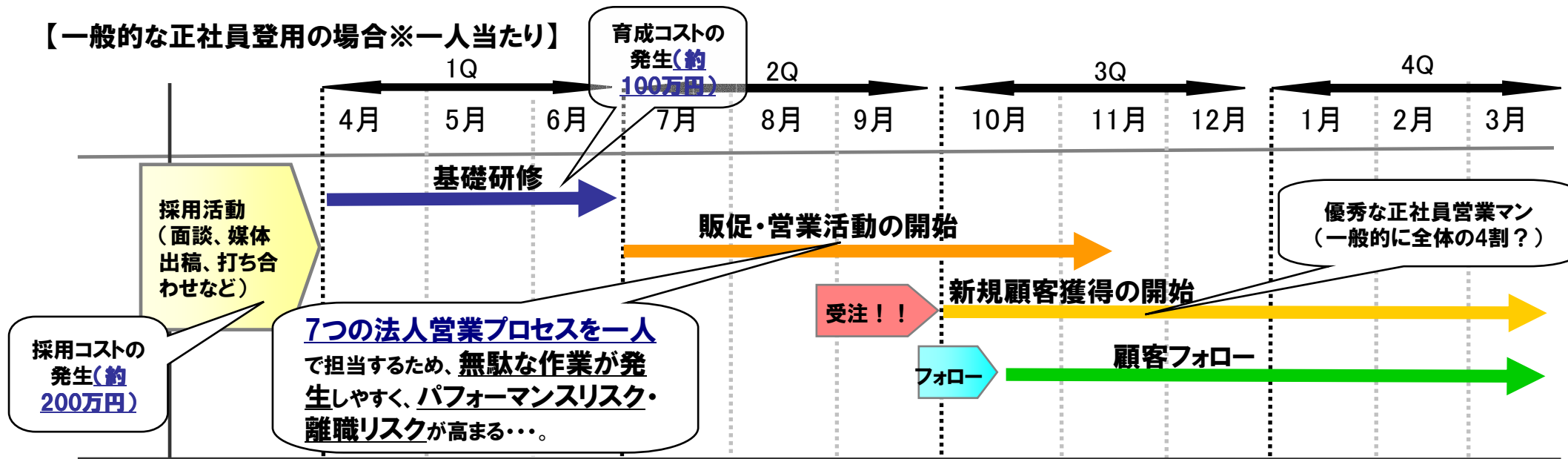




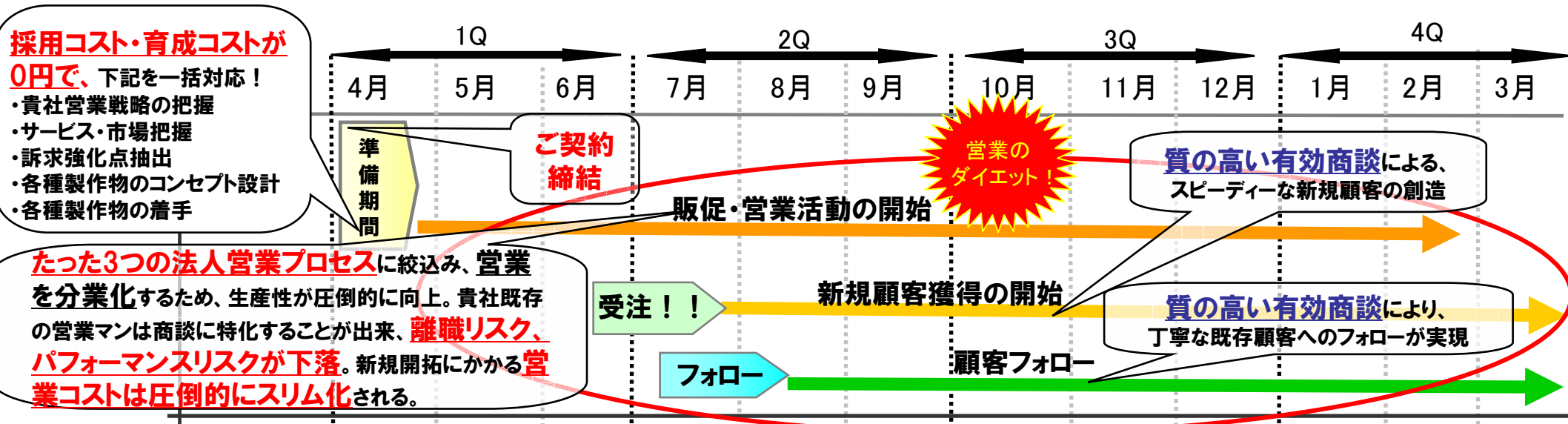
High Volume

人材紹介・人材派遣企業様と比べてください！ 正社員営業マンとの比較②

【一般的な正社員登用の場合※一人当たり】



【セールス“デトックス”ご活用の場合※一人当たり】





うちの業界でいうと、どんな成功事例があるのかな… ケーススタディ

ケース①：SNSエンジンご提供会社様

最終成果	: プロジェクト期間中 平均月商500万円～700万円の創出 、トータル営業コスト約 180万円/月の削減 に寄与
取り扱い商材	: EC機能付SNSエンジン
商材の価格帯	: 1エンジンあたり、150万円～300万円(カスタマイズの必要性に応じて変動)
ターゲット	: 顧客囲い込み、コミュニティ化のニーズのあるベンチャー経営者、新規事業担当役員
営業手法	: 顧客のリストアップ⇒テレマーケティング⇒アポイントメント獲得⇒有効商談、クロージング
稼働期間	: 2006年6月～2006年8月
稼働背景	: 地方に本社を置くクライアントが、東京での事業拡大を目的として、営業部隊組成のニーズ発生。東京での営業展開支援部隊として、弊社プロジェクトメンバーに声がかかり、稼働を実施。本プロジェクトのミッションは、SNSエンジンを活用した顧客コミュニティの創造に興味のある企業のファインディング、及び、営業活動を通じて得られる顧客の生の声を通じた、商品企画、事業開発のご支援。当初は6名の営業マンを動員し稼働する予定であったが、弊社プロジェクトメンバーが有効商談を全て創出していったため、結果的に 1名の営業マンの実稼働 で販路拡大が完遂され、約180万円/月の営業コストの削減、平均月商500万円～700万円に貢献することとなった。

ケース②：広告媒体運営・出版会社様

最終成果	: 純新規の見込み顧客 150社 との面談を通じ、 売上高向上率約900% 、人件費含む 下期赤字削減率77% の達成
取り扱い商材	: ベンチャーマインドの高い人材に特化した求人メディア(WEB)
商材の価格帯	: 1サービスあたり、45万円or60万円
ターゲット	: 上昇志向の強いベンチャー企業経営者
営業手法	: 顧客のリストアップ(交流会の主催、参加含)⇒テレマーケティング⇒サイト案内⇒アポイントメント獲得⇒商談、クロージング
稼働期間	: 2006年11月13日～2007年3月15日
稼働背景	: 社内営業マンを活用しても新規顧客開拓が難航した求人メディア事業を、何としても再生せよと部署へ指令が下る。社内リソースを如何に活用しても、新規顧客の伸びが著しく悪かったため、幾度と無くセールススレップと業務委託契約を締結。しかし、セールススレップ3名×3ヶ月の稼働をもってしても新規顧客獲得件数が1件しか実現されず。そんな状況の中、弊社プロジェクトメンバーに正式にご依頼を頂く。プロジェクトメンバーのミッションは、キャンペーンサイト、DM、企画資料を十分にお客様に見ていただいたうえで、 (1) 4ヶ月で可能な限り新規顧客を開拓すること、及び、(2) 現場の商談から来る肌感覚で、本メディア事業のフィージブルを判断すること



実は、本サービスのご利用料金にも**無駄がない**のです！ 『ほぼ完全成果報酬額』のご料金体系について

まずは、実力を実感していただきたく、キャンペーン料金にさせていただきました。

①プロジェクト編成料金：**35万円(税別)**※初回のみ発生

※通常料金77万円相当

②初回成果報酬料金：**200円(税別)/1コール**(1社3コール)

※通常料金400円(税別)/1コール

③商談セッティング料金：**20,000円(税別)/1商談**

※通常料金40,000円(税別)/1商談

本プロジェクトを通じ蓄積されたノウハウ・制作物は、キャンペーン中に限り、全て納品を致します！！

※内訳

項目	料金(税別)	所用期間
営業人財コーディネート費	100,000円 50,000円	約2週間(DM・サイト製作業務と同時並行で実施致します)
営業人財教育・研修費	100,000円 50,000円	
DM・サイトコンセプト設計費(お打ち合わせ代)	120,000円 50,000円	約3週間(営業人財チームビルディングと同時平行で実施致します)
DM・サイトサンプルデータ作成費	150,000円 75,000円	
DM・サイト製作費	200,000円 125,000円	
セールストークスクリプト設計費	50,000円 0円	約3日
貴社専用営業管理シートの作成	50,000円 0円	
テレマーケティングを通じたヒアリング(電話代)	120円	GOサインが出次第随時
テレマーケティングを通じたヒアリング(人件費)	280円	GOサインが出次第随時
新規アポイントメント取得代行費	40,000円	GOサインが出次第随時



なるほど！ぜひお願いしたい！ お申し込みまでの流れ

■ 『セールス“デトックス”』お申し込みからプロジェクト稼働開始までのフロー

【Step1】

まずは弊社までお問い合わせくださいませ。弊社のご紹介、過去の取り組みなどをご説明させて頂きまして、その上で、貴社の法人営業業務プロセス、過去の法人営業状況、法人営業活動上の課題、改善点などにつきまして、**お打ち合わせを実施**させていただきます。その際、貴社の業界特有の商慣習なども、お伺いさせていただければ幸いです。

【Step2】

一度弊社に持ち帰り、お打ち合わせをさせて頂きました内容を踏まえ、貴社の業種・業界・市場のアウトソーシング経験のある（または近い業種・業界・市場のアウトソーシング経験のある）、プロジェクトに最適なアポインター数名と、デザイナー・クリエイター数名を、貴社専属の営業部隊として組成いたします。大体、1プロジェクトあたり2～3名の稼働人工と、プロジェクトディレクターが1名つくイメージとご理解頂ければと思います。また、貴社商品・サービスに最適な営業手法を企画し、ターゲットゾーンを見定めた上で、再度貴社にお伺いし、**お申込書、業務委託契約書、守秘義務契約書**を取り交わさせていただきました上で、**各種製作物についてのコンセプト・イメージ**について、コンセンサスを取らせて頂きます。

【Step3】

準備が整いましたら、『**ど派手**』**キャンペーンサイト**、『**ユニーク**』な**FAXDM**、**貴社専用のセールストーク**、**営業管理シート**を創ります。製作物が完成した後、一度製作物を携え貴社にお伺いし、突撃の許可を頂きます。また、目標有効商談件数につきましても、ここで固めてまいります。

【Step4】

後は、突撃です。貴社より頂いたリストを元に、キャンペーンサイトのご案内を軸とした徹底的なテレマーケティングを実施し、FAXDMの送付許可、新規有効商談の創出を実現いたします。また、ご要望あれば、随時オプションにて、プロジェクトチームのクリエイターへ反響率の高い製作物の作成を依頼することが可能です。プロジェクト稼働後は、平均して**2週間に一度**、弊社プロジェクトディレクターが貴社にお邪魔させていただきますので、ご商談の感触などをお聞きし、随時テレマーケティング時のトークをブラッシュアップさせていただきます。（別途製作物のご相談も承ります。）

■ お問い合わせ

有限会社ハイボリューム

新規事業開発担当：谷沢 卓也

電話番号：03-5414-2405 FAX番号：03-5414-2406

東京都渋谷区千駄ヶ谷4-5-15 506 info@highvolume.co.jp



どんなことでも、
どうぞお気軽に
お問い合わせ
ください！！