

# 「営業のお仕事について」アンケート 調査結果報告書

本データにて、リアルな数字をご確認ください。

※プロの営業代行会社が頼る、顧客完全包囲型商材プロモーションシステム！



2012年7月

僕俺株式会社 どこニャン広報事務局

この報告書に記載の文章、図表、数値の無断転載、加工、二次配布を禁止します。  
全ての著作権は、僕俺株式会社に帰属します。

Copyright 2012 BokuOre Inc.

# アンケート調査概要と、営業コントロールのご提案

## 【調査対象】

全国1000万人のテレビ視聴者および既存の80万人の「どこニャン？」ユーザー会員

## 【調査方法】

携帯電話・スマートフォンによるオンライン調査

## 【対象者抽出方法】

「どこニャン？」登録会員からの無作為抽出

## 【プレゼント内容】

QUOカード500円分を6名様に

## 【サンプル数】

0サンプル

## 【回答者数】

2001人

## 【回答者の属性】

次ページ参照

## 【貴社へのご提案内容】

このたびの「営業のお仕事について」アンケート調査結果報告書にて、顧客誘導型商材プロモーションツールを最大限に活用した、営業コントロールのご提案をさせていただきます。

## 【営業コントロール概要】 ★猫なで声でお客様を招く【どこニャン?】5つの肉球

- ① これからは新規見込み客の開拓や、集客の必要にやんて、いらないんだニャー!  
⇒ アンケート結果が貴社の重要な見込み営業リストに!
- ② 全国1000万人の視聴者に向けたプロモーションは、ものすごい効果なんだニャー!  
⇒ 商材PRでブランディングには絶大な効果!
- ③ 専用ツールがなくても使いやすい管理画面で携帯サイトが簡単に制作可能なんだニャー!  
⇒ 顧客をガッチリ囲んだら離しません!
- ④ プレゼントやクーポンと引き換えに、アンケートで収集した顧客へ簡単アクセスだニャー!  
⇒ お客様へのお手軽アプローチで営業の壁を払拭する!
- ⑤ 完全営業代行の「僕俺株式会社」が魅せる究極のセールスソリューションだニャー!  
⇒ あなたは何もしない、僕俺株式会社がすべて引き受けます!

## 【調査実施時期】

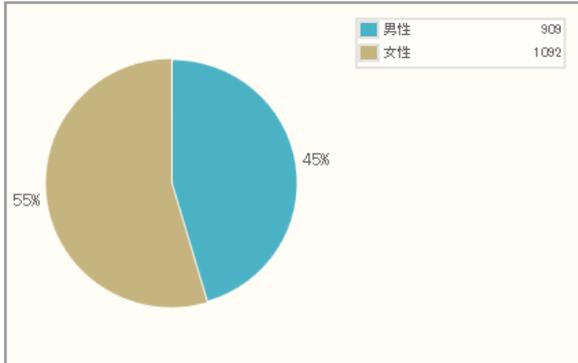
2012年6月13日00時～2012年6月30日24時

## 【調査機関等】

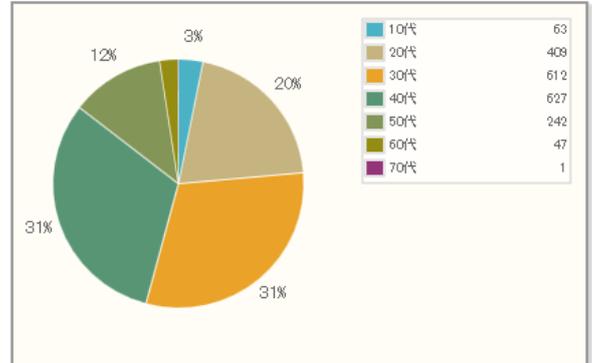
調査主体：僕俺株式会社  
調査企画：僕俺株式会社  
調査実施：僕俺株式会社

# 回答者の属性

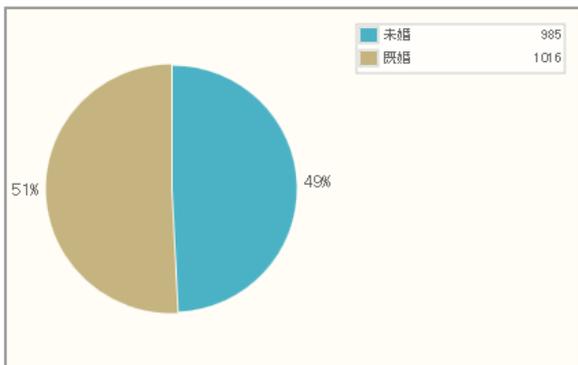
【①男女比】



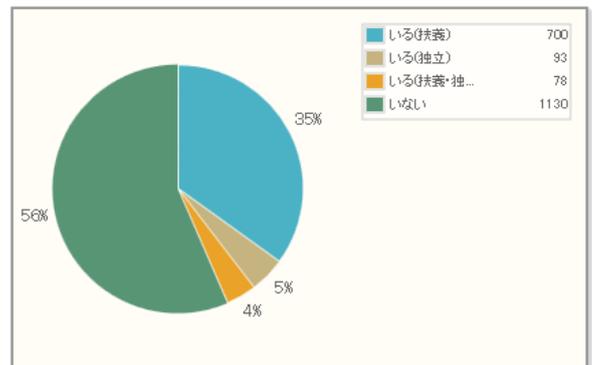
【②年代比】



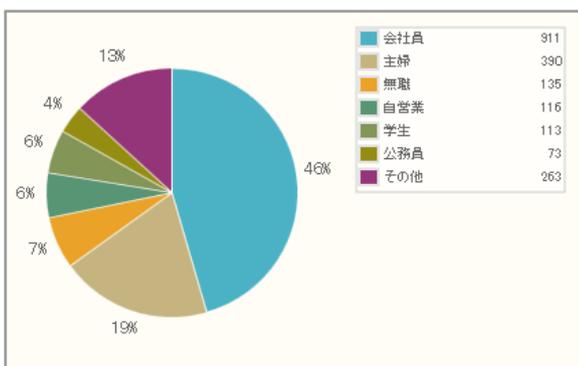
【③婚姻比】



【④子どもの構成比】



【⑤職業比】



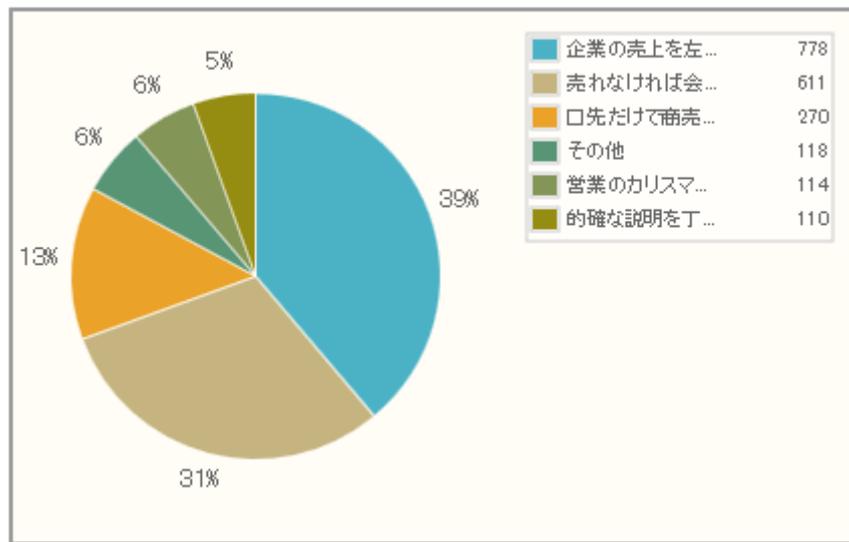
【⑥地域比】



## 【設問 1】

あなたは「営業のお仕事」についてどのような印象をお持ちですか？

- ・企業の売上が左右する必ず必要な職種なので、会社の顔だと思う。
- ・売れなければ会社のお荷物になるので、過酷な職業だと思う。
- ・的確な説明を丁寧にしてくれるので、ありがたい存在だと思う。
- ・口先だけで商売しているイメージで、信用ができない。
- ・営業のカリスマを実際に見てみたい。
- ・その他



多くの回答者が、営業職について「企業の売上が左右する必ず必要な職種」と回答しているものの、売れなければ会社のお荷物になるので過酷な職業であると営業職に大きく期待をされております。

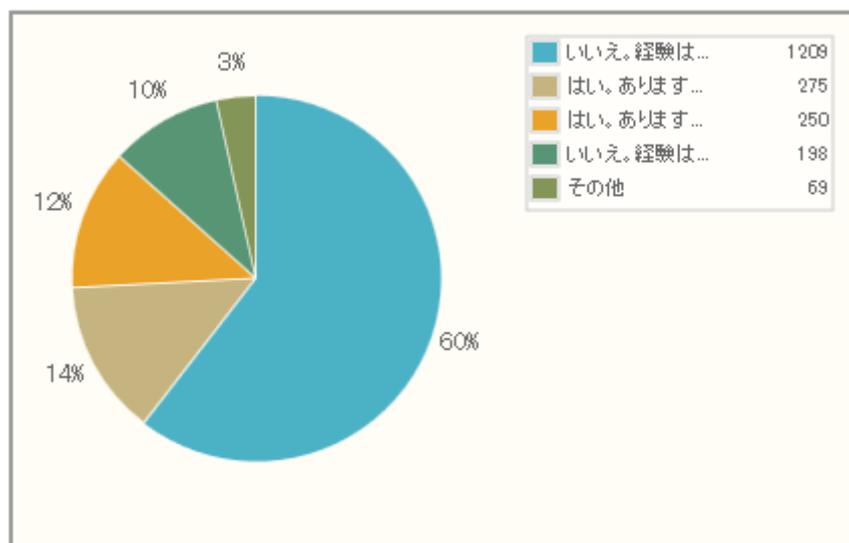
これは企業内において自社採用の営業のみならず、雇用リスクを軽減するためにも営業代行や外部委託という形で、プロの営業マンをうまくご活用する機会としてもご検討ください。

的確な説明をしてくれるので、ありがたいと思うお客様はわずか5%という調査果に対して、営業される側にとっては営業の存在に嫌悪されると推測されます。営業というお仕事は、実力主義と捉えている方が多いと考えられます。

## 【設問 2】

あなたは営業経験がありますか？

- ・ はい。ありますし、営業成績が良かったです。
- ・ はい。ありますが、営業成績が悪かったです。
- ・ いいえ。経験はありませんが、やってみたい職業のひとつです。
- ・ いいえ。経験はありませんし、やってみたくない職業です。
- ・ その他

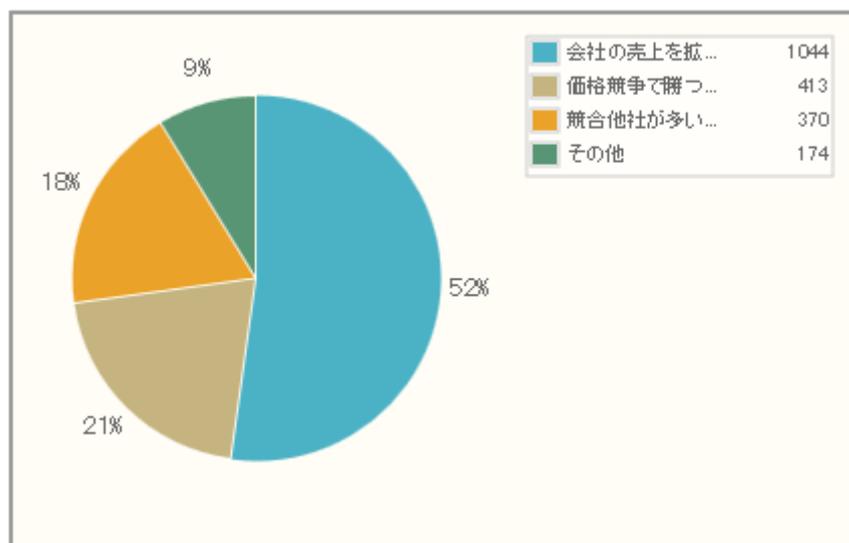


60%もの回答者が営業経験がない上に、やってみたくない職業と回答。  
4人に1人は営業経験者ではあるが、営業成績が良かったと悪かったに分かれる。  
10%の回答者が、営業経験はないが、やってみたいと回答。  
実力主義の営業職に期待されています。

### 【設問3】

どういうときに営業のお仕事って必要だと思いますか？

- ・会社の売上を拡大させようという時。
- ・競合他社が多いため、売上が縮小している時。
- ・価格競争で勝つために、差別化を図ろうという時。
- ・その他

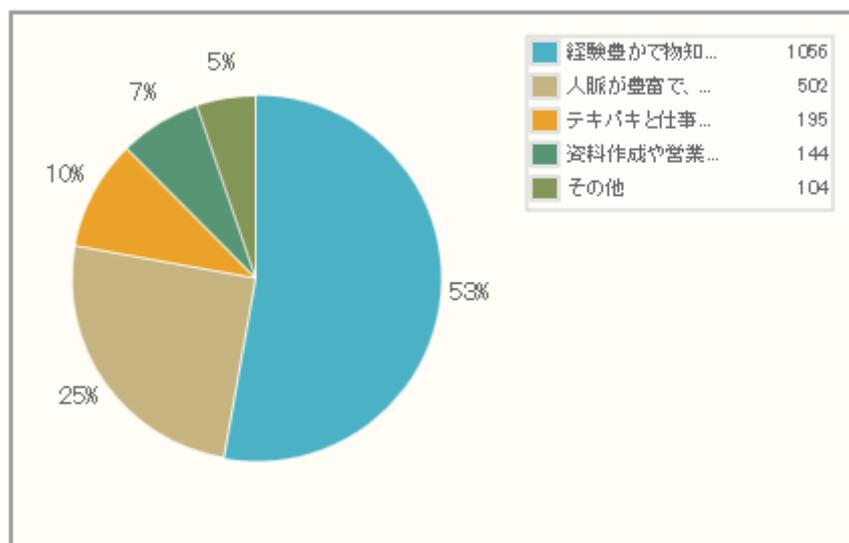


半数が、営業に対して会社の売り上げを大きく左右するお仕事だと回答。ここで注目していただきたいのが、「その他」と回答した人がわずか10%。営業職の存在に対して、明確な理由を持ち、企業の成長に必要な存在であると期待されている。

## 【設問 4】

どういう人が、実際に営業マンとして仕事ができる人だと思いますか？

- テキパキと仕事をこなすスピードの速い人。
- 経験豊かで物知りで、話すのが上手い人。
- 人脈が豊富で、よく交流会などに参加する人。
- 資料作成や営業戦略立案などができる人。
- その他

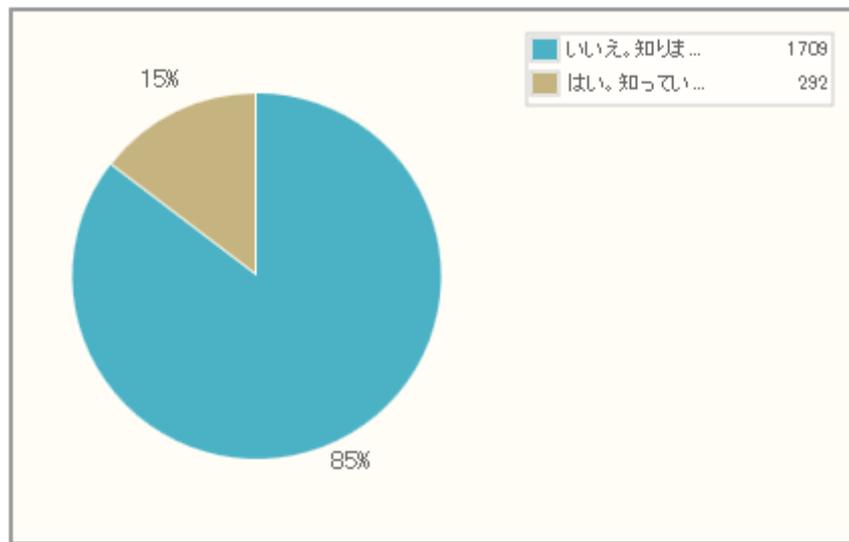


半数の回答者が、経験豊かで物知りで、話すのが上手い営業マンが優秀と回答。4人に1人が、人脈や販路が豊富にある営業マン(営業代行会社)を支持しています。

## 【設問 5】

【営業代行】という業界をご存知ですか？

- ・はい。知っています。
- ・いいえ。知りません。



85%もの回答者が、営業代行業界を知らない。

ここに注目してほしい！

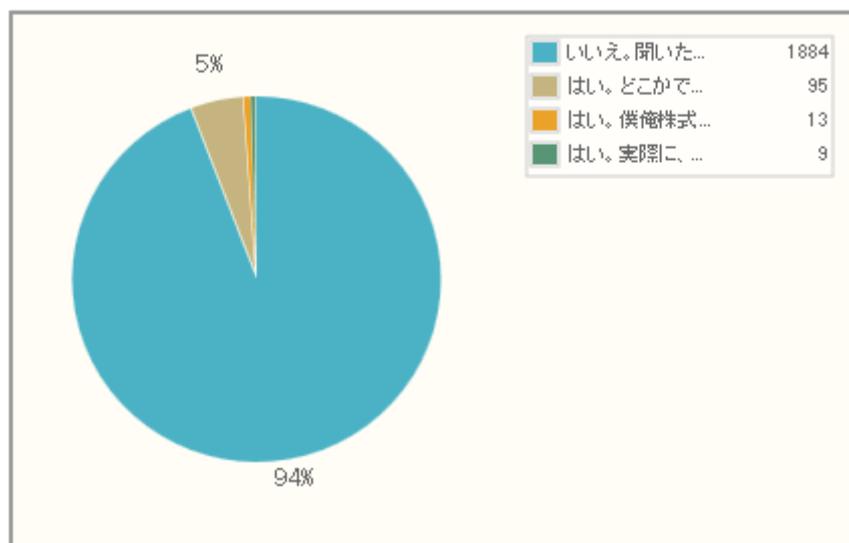
「知らない」ということは、今回のアンケートにより「知ってもらおう」きっかけになったということです。

これは、ホームページや広告による集客がいかに費用対効果に合わないかを意味し、今回ご提案しております「どこニャン？」の顧客誘導型集客システムは、まさに「勝手に売れる営業代行システム」と言えるのではないのでしょうか？

## 【設問6】

営業代行の【僕俺(ぼくおれ)株式会社】はご存知ですか？

- ・ はい。どこかで聞いたことがあります。
- ・ はい。僕俺株式会社の取材記事やウェブサイトを知ってます。
- ・ はい。実際に、営業代行を依頼したことがあります。
- ・ いいえ。聞いたこともありません。

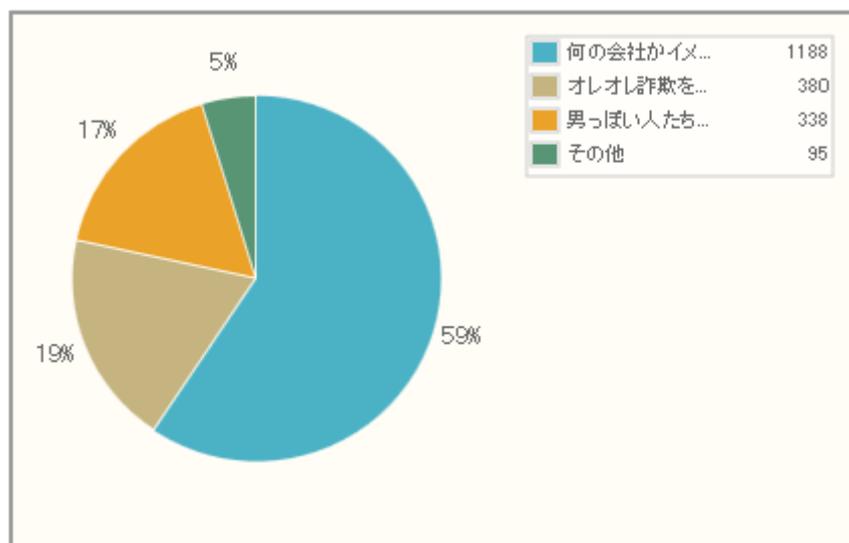


設問5の、営業代行業界を知っている292人の回答者のうち、117人(95人+13人+9人)は僕俺株式会社を知っている。あえてアンケート質問内にて、企業名、商品名、サイトURLを告知することにより、回答者の能動的な興味度が引き出せる、「営業コントロール」が可能になります。

## 【設問7】

【僕俺(ぼくおれ)株式会社】という会社名でどんなイメージをしますか？

- ・男っぽい人たちの集団をイメージする。
- ・オレオレ詐欺をイメージする。
- ・何の会社かイメージできない。
- ・その他



リアルな数字をご確認ください。

回答者の6割が、僕俺株式会社が何の会社かイメージがつかない。

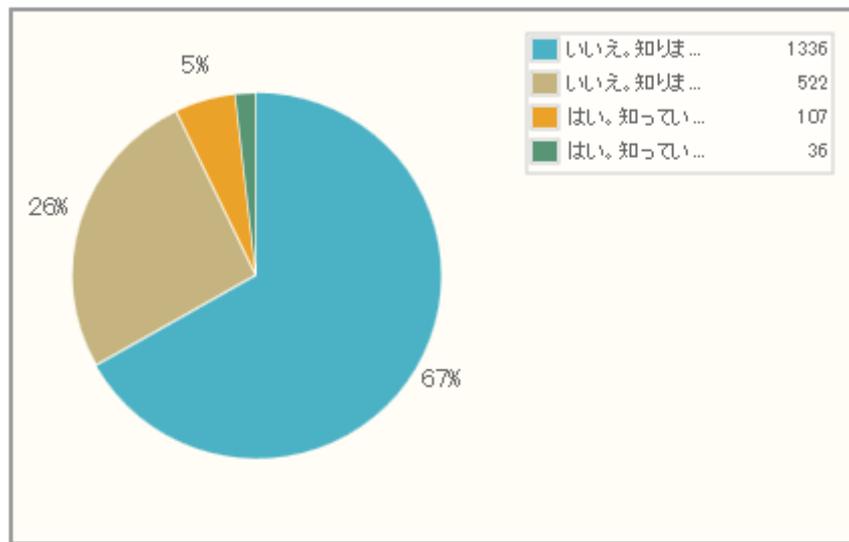
これが、ブランディングに向けた広報PR支援システムの魅力です。

あえてアンケート質問内にて、企業名、商品名、サイトURLを告知することにより、回答者の能動的な興味度が引き出せる、「営業コントロール」が可能になります。

## 【設問8】

営業で困っている会社さんをご存知ですか？

- ・はい。知っていますので、僕俺株式会社に紹介するか検討中です。
- ・はい。知っていますが、紹介はできません。
- ・いいえ。知りませんが、どのようなものが多少興味はあります。
- ・いいえ。知りませんし、興味もありません。



67%の回答者が、営業に困っている企業を知らないし興味もないものの、26パーセントが、営業代行などでの売上拡大に興味を示してる。36人の「僕俺株式会社に紹介するか検討中です」という回答者が、最も重要な、二次営業マンとなります。

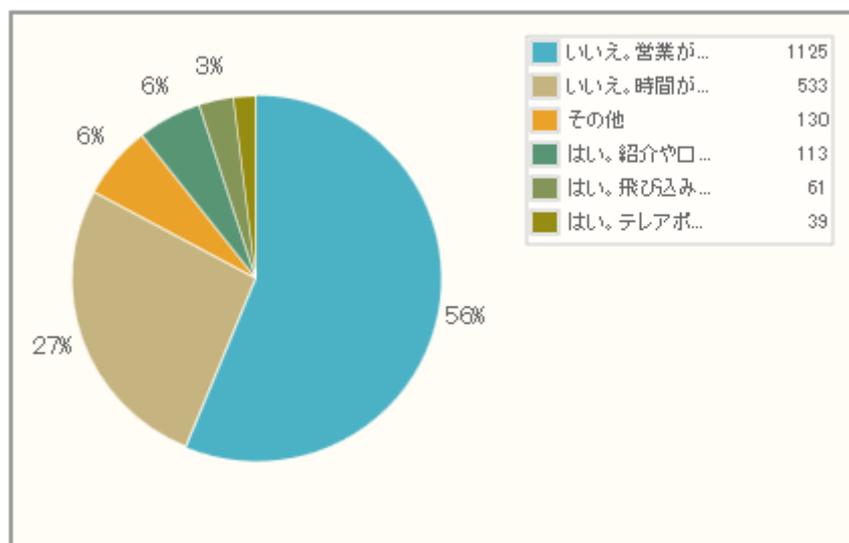
使い方としまして、大まかに二つの方法があります。

- ①フリーの営業マンとして、口コミや紹介で稼働してもらう。
- ②アンケート結果をそのまま営業リストとして、営業代行を稼働する。

## 【設問9】

手の空いた時やフリーなお時間がある時に、  
簡単な営業のお仕事はしてみたいと思いますか？

- ・ はい。飛び込みの営業が得意です。
- ・ はい。テレアポの営業が得意です。
- ・ はい。紹介や口コミで宣伝営業が得意です。
- ・ いいえ。時間がないのでできません。
- ・ いいえ。営業が得意ではありません。
- ・ その他

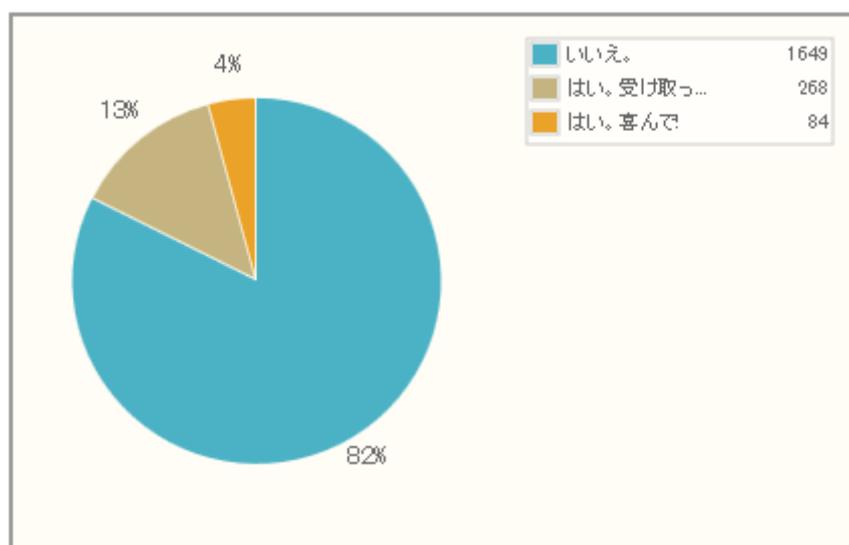


56%の回答者は営業が得意ではないので、営業のお手伝いはしたくないと回答。  
27%が、フリーで営業のお手伝いなどの活動をする時間がない。  
また、営業が得意だとして回答いただいた方が希望する営業スタイルは、  
①営業の紹介や口コミで宣伝営業  
②飛び込みの営業  
③テレアポの営業  
の順番で人気があります。

## 【設問10】

僕俺株式会社から、営業についての面白い営業秘話や、有益なメール情報を受け取っていただけますか？

- ・ はい。喜んで!
- ・ はい。受け取ってもかまいませんよ。
- ・ いいえ。



8割の回答者は、メールを受け取りたくない。  
ここで、352人(268人+84人)の営業リストが入手できたこととなります。  
ステップメールにて、見込み客を温めていき、顧客を完全に囲い込むことが可能になります。

## ◆営業コントロール・フロー（顧客誘導型商材プロモーションの流れ） 《誘導質問型営業支援》

### 1.アンケート作成⇒商材プラットフォームPR⇒誘導質問開始！

アンケートで誘導質問し、顧客を営業コントロールする！  
誘導質問というのは、一定の答えを暗示して質問するため、回答者に対して誘導型プロモーションが可能となります。  
**複数のテレビ放送網(キー局およびローカル局)**とタイアップしている携帯懸賞サイトへの参加となるため、厳選なる「テレビコード審査」をへて、貴社の商材プロモーションが可能となります。  
なお、残念ながら審査に通過せずに、商材PRが見送られた場合、**全額返金**いたします。CM広告費が無料の商材プラットフォームに登録してみませんか？

### 2.アンケート回答者データ収集および分析⇒営業コントロール

- ・ **第一次収集データ**は、個人情報保護法に則り、アンケート回答者からのデータを、ニックネーム、性別、年齢、住所(都道府県)、既婚/未婚、子どもの有無、職業の分野で収集し、約10問の設問回答結果による個人のセグメント化も可能になります。
- ・ **第二次収集データ**にて、プレゼント当選者への通知と、落選者へのアプローチをステップメールにて、見込み客へと成長させていきます。(営業コントロール)  
通常メルマガ会員の場合、**三か月で約70%**の方が受信拒否されることもありますが、「どこニヤン」会員の**解約率が約1%未満**ということが証明されています。

### 3.回答者データをご提供(優良見込み客の営業リスト)

貴社が最も必要なターゲット層となる、優良見込み客の営業リストを完成させます。第二次収集データにて成長した営業リストを、データにてお渡しいたします。史上最強の、顧客誘導型商材プロモーションツールの使い方は、多種多様です。

上記の、誘導質問のスペシャリスト(どこニヤン広報事業部)による営業支援。これだけで、①アンケート作成 ⇒ ②誘導質問 ⇒ ③優良見込み客の購買意欲を刺激し、市場を営業コントロールすることが可能です！

まさに「勝手に売れる営業代行システム」なんですっ！

### 4.営業リストへのアプローチ(アポイントメント、クロージング)

完全営業代行の「僕俺株式会社」が魅せる、究極のセールスソリューション！  
上記の、営業コントロールにて完成した、優良営業リストに対しての営業アプローチを、弊社スタッフが行うことも可能です。

資料請求者アポクロ(お問い合わせ客への戦略的営業アポ・クロージング)にて、豊富な実績を誇る営業代行会社ならではの、**ピンポイント営業代行**にて営業リストを無駄にしないアプローチをいたします！

## ◆営業コントロール・営業代行価格表

### ※まず最初に、営業代行ご相談商材ヒアリング調査票のご提出

別紙の、営業代行ご相談商材ヒアリング調査票を、お分かりになる範囲でご記入いただき、弊社担当スタッフにお渡しになるか、郵送してください。  
また、弊社サイトよりダウンロードしてご記入後、メールにてご送付いただくことをお勧めいたします。《<http://www.bokuore.com/download.html>》

※なお、このたび**営業コントロール**および**営業代行**をご検討中の、貴社商材、サービス資料などがございましたら、合わせてお送りいただけますようお願いいたします。

### ■顧客誘導型商材プロモーションツール(どこニャンのみのご利用)

#### 《ご利用料金》

・初期アカウント設定費	20,000円
・アンケート作成費（誘導質問）	50,000円
・携帯サイト作成費（アンケート回答者向け）	10,000円
・メール送信進捗対応管理費	10,000円
・プレゼント代金	3,000円～10,000円(要相談) 税別です。

### ■おためし営業代行セット割引(どこニャンご利用料金完全無料)

- ・初期費用20万円 ⇒ **0円**(どこニャンとセットの場合)  
(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作成など)
- ・ターゲットリスト0円(どこニャンリストご利用 or ご提供の場合) ⇒ **0円**
- ・セールススクリプト作成277,000円(商材により異なる) ⇒ **一律10,000円**
- ・営業稼働費8,500円～28,000円/日(商材により異なる) ⇒ **お問い合わせください!**
- ・営業インセンティブ稼働領域により異なります。 ⇒ **お問い合わせください!**

※概算お見積りを、無料でご提出いたします!

#### 【会社概要】

僕俺株式会社 代表取締役 成田幹男

〒170-0013  
東京都豊島区東池袋5-23-10  
電話：03-3981-2990  
メール：info@bokuore.com  
URL：http://www.bokuore.com/

#### 【事業内容】

- ・各種営業代行業
- ・営業コントロール事業
- ・企業の広報PR支援および商材PR支援

↑ ↑ ↑ ↑  
★携帯で読み取り、サポーター登録をしてみてください!

