
FAXD反響アプローチ営業代行パッケージ

FAXDMアポクロ営業代行プラン

The Boku Ore Times 僕俺株式会社

ぼくと おれと 僕俺と。



目次 1. 目次

2. FAXDMアポクロ営業代行プラン概要
3. FAXDM反響から、最強アプローチと完全クロージング、そしてフィードバック
4. 一般的な営業代行を活用する6つのメリットとデメリット
5. こんな場合どうする？ 『僕俺株式会社』のおすすめプロジェクト
6. モノが売れない時代に営業マンが抱える不安と「営業離れ」
7. 僕俺株式会社 驚異の高いアポイントメント獲得率とピンポイント成約率
8. 営業代行活用プロジェクトの目的と僕俺株式会社の利用価値
9. 僕俺株式会社の営業代行 プロセス別プロジェクト
10. 僕俺株式会社の営業代行 プロセス別料金システム
11. 過去の営業代行実績
12. 会社概要

2. FAXDMアポクロ・反響アプローチ営業代行プラン概要

「受信者にとっては**ウザい**FAXDMであっても、アプローチ方法さえ間違えなければ、最強の武器になる。
優良アポイントメントの獲得、そして最適なクロージングが、一番のコスト削減・売上拡大につながる！」

僕俺株式会社 代表取締役 成田 幹男

FAXDMアポクロ・反響アプローチ営業代行プラン (FAXDMアポクロ)

●ファーストアプローチ

ターゲットを絞り、ピンポイントFAXDM送付
魅せる原稿データ作成で、絶大反響獲得

① ターゲティング・原稿データ作成

商材アプローチのターゲティング戦略会議
魅せる原稿データ作成で、反響率を上げる

② 反響対応スクリプト作成・FAXDM送付

最適アプローチ・優良アポイントメント獲得
貴社専用の営業進捗管理シートをご提出

③ 反響への電話アポ/訪問クロージング

商談日時設定後、電話/訪問クロージング
クロージング後のフィードバック・フォロー
お申し込みご契約ドキュメントなどの納品

●エンドクロージング

電話・訪問にて、クロージング契約促進

僕俺株式会社《その他の営業代行プラン》 ※別紙参照

- ・ご担当者様と綿密なお打ち合わせ、ターゲットへの反響型アプローチ戦略会議
- ・ビジュアル・キャッチで魅せるワンタイムインパクトのある原稿データを作成

- ・反響対応型セールススクリプト(テレアポ用/訪問クロージング用)を作成します。
- ・ピンポイントターゲットへのFAXDM送付(日時設定可能)⇒反響測定をします。

- ・反響への最適なアプローチで、優良アポイントメントの獲得をいたします。
- ・アプローチ客の特徴・内容を6段階のランク評価し、詳細をフィードバック。

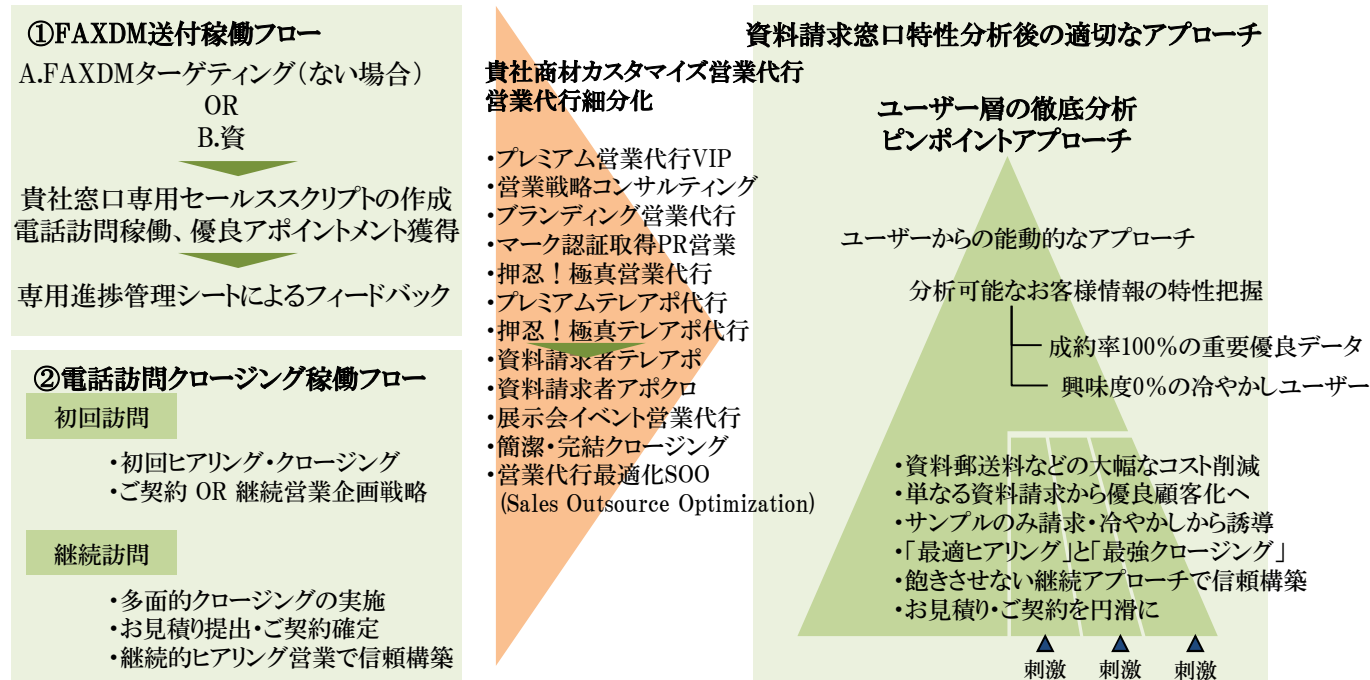
- ・営業進捗管理シートに基づく、最適なピンポイントクロージングを実施。
- ・アプローチ客の特徴・内容を6段階のランク評価し、詳細をフィードバック。

- ・申込書などのご契約用紙を納品または継続クロージングアプローチ。

◆全国の営業代行お問い合わせ窓口の一元化を目指し、貴社に最適なプランをご提案いたします。

◆営業代行最適化SOO【Sales Outsource Optimization】と、営業プロセス細分化SPS【Sales Process Segment】
ヒアリングに基づいた貴社商材に、一番費用対効果のある最適化と細分化による《見える化》を推進しております。

3. FAXDMアポクロ・反響営業代行で、〈届かせる〉ピンポイント営業アプローチ



『僕俺株式会社は、一撃必殺のピンポイントアプローチで、無駄な見えない営業代行費を大幅に削減いたします。』
 資料請求者・無料サンプル請求者・お問い合わせなど、重要な見込み客への、適切な対応はされていますか？
 冷やかしの資料請求者・無料サンプルが目的の迷惑客・競合からの匿名調査などでも、優良顧客へと誘導させることが可能です。
 最初の積極的な資料請求時・お問い合わせ時において、彼らの貴社への興味度は50です。
 そう考えると、このお客様の興味度を100にするのも、0にするのもご対応スタッフ次第であることは、言うまでもありません。
 お問い合わせ窓口対応【Pull型営業】を得意とする弊社が、ファーストアプローチからクロージングまでをスムーズに行います。
 無駄な資料送付コストを削減し、不十分な対応を見直し、ガッチリと優良顧客へと囲い込むことが求められます。
 独自のノウハウと、キャリアによる「資料請求者アポクロ」は、より優良なアポイントメントを獲得し、より効率的なクロージングで優良顧客化へ！
 貴社の売上拡大を目指します！

それが僕俺株式会社です。

4. 一般的な営業代行を活用する6つのメリットとデメリット

一般的な営業代行会社を活用する6つのメリットとデメリット

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。

僕俺

1. 完全成果・成功報酬という待てど暮らせど

ご相談案件で一番多い「成果・成功報酬案件」です。僕俺株式会社は、成果・成功報酬営業代行は、**基本的に請負可能**です。しかしながら、反社会的なクレームを伴う激しい営業行為により、双方の企業ブランドの崩壊やそれらの経済的損失ははかり知れません。また、この場合、「優先順位の後回し」⇒「いつ売ってもかまわない」⇒「売らない」という売上予測不可能であることをご了承ください。

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。

僕俺

2. 貴社営業部門が営業代行会社に依存する

営業代行を一定期間活用し、一定の成果が見えてきた時点で営業部門は営業代行会社に依存します。顧客接点においてのリレーションなど、現場で営業が進捗している状態になると、人材や機能そのものが急に機能しなくなることをリスクと捉えます。つまり、営業代行会社の急な倒産や事業縮小などに悪影響を受ける可能性があります。

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んで、福利厚生費などが大幅に削減できます。

僕俺

3. 企業の高額な固定費の請求と無成果の矛盾

営業代行は、モノを売ったことのある営業マンであれば誰でもできる簡単なお仕事です。ゆえに営業代行に参入する資本金のある有名企業が、莫大な広告費を投入すれば多くのクライアント企業を囲い込むことは簡単です。しかしながら高額な固定費をクライアントに請求する反面、売れなかった責任の所在を明らかにしない営業代行会社も多いのが現状です。

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。

僕俺

4. マネジメントに介入できない(指示・命令)

営業代行は営業機能を外部に委託するため、マネジメントも全て委託する形になります。要望や注文を企業間で行うことは可能ですが、派遣契約ではありませんので業務レベルでの指示として、セールスパークソンへの直接的な指示・命令は行ってはいけません。あくまで営業を業務委託という形になりますので、セールスパークソンとのコミュニケーションも正規雇用者と比較し希薄になることが多いようです。

5. 自社にはないノウハウを享受できる。

セール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。

僕俺

5. 機密情報の流出というリスク

営業代行をスタートする上で、営業戦略・戦術を可視化する必要があります。戦略を企画立案する上で自社の現状や目指すべき方向性、ターゲット、マーケット、競争優位性など様々な企業情報を共有する必要があります。更に営業代行がスタートすれば当然ながら顧客情報を共有しますので、機密情報の流出・乱用につながるリスクが発生します。

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。

僕俺

6. 営業代行市場の未確立と崩壊の可能性

昨今、多くの営業代行会社が誕生し、また派遣会社や商品取引会社やその他の事業者が、本業を廃止させて今後ますます参入してくる注目の営業代行市場。当然多くの商材は、ノウハウのない会社に託され、クライアント企業にとっては全く成果のない結果になることも多いのが現状です。僕俺株式会社は、営業代行最適化を推進し、費用対効果を重視しております。

5. こんな場合どうする？『僕俺株式会社』のおすすめプロジェクト

貴社の「困った」から「ありがとう」へ向けた成功への戦略プロジェクト

営業代行に詳しくないので総合的なご提案を！

営業代行という業界に詳しくないので、総合的に費用対効果のあるプランのご提案をお願いしたい。他社のサービス内容と比較して、どの営業代行会社が弊社商材とマッチするか、どれほどの営業スキルがあるかなどの見当がつかないので、本当に成果を出せる営業代行会社さんと中長期的なコラボレーションに期待しています。

僕俺

営業代行最適化SOO(営業代行総合案内)

営業代行という市場が確立されつつある中で、営業代行各社のサービスプランは千差万別です。商材の販売実績がないにもかかわらず請け負うケースを問題視し、僕俺株式会社では貴社商材の販売スキルに長けた提携営業代行会社・パートナー・プロの営業マンとともに営業代行最適化で、貴社業務をご支援いたします。

ブランドに傷やクレームの増加は困りますよ！

営業ノウハウがないので、営業代行会社をお願いしたい。過去に外部委託会社を利用し、基本的に商材知識もないまま営業されたため、ブランドを傷付けられた上にクレームが増えてしまった。利益追求のみの反社会的なマーケット崩壊を伴う強引で破滅的な営業行為ではなく、企業イメージを意識した正統派営業をしてほしい。

僕俺

プレミアム営業代行VIP・営業戦略コンサル

昨今、自社での雇用リスクを軽減させる上で外部リソースを活用することは当然のことですが、最も注意すべき点は、業務委託先の悪質な営業行為による大きなクレームの発生と経済的損失、そして企業ブランドの崩壊。僕俺株式会社は、貴社のブランド価値を損ねない「売れる仕組み」を構築し、貴社業務をご支援いたします。

企業広報的PRやマーク認証取得営業がしたい！

プライバシーマークやISOを認証取得し、ブランド戦略を意識した顧客サービスを提供したい。大手量販店やデパートなどの仕入れバイヤーに向けた営業で、ブランド価値を高めたい。また、販促品やノベルティなどを使ったPR営業で、企業の広報的なPR営業に加え、生活者の認知度を高めながら企業ブランドの構築もしたい。

僕俺

ブランディングPR営業代行・量販店バイヤー営業

水戸黄門の「印籠」と同様、社会的に信頼のある認証取得を必要とするマークや、知名度のある優良マークによるPR営業は、B to B、B to Cいずれも有効的な営業手段です。貴社ロゴもまた対外的に大きな信頼へと認知されるべく、クロスマーケティングによる営業活動で、僕俺株式会社は貴社業務をご支援いたします。大手量販店やデパートなどに貴社商材の陳列はお済みですか？

販売代理店やパートナーが売ってくれない！

販売代理店制度でパートナーを増やしたい。人材雇用のリスクが大きいため、営業は販売代理店やパートナーに委託しているが、高額インセンティブ設定しない限り売上予測すらできない上、契約の継続すらない。本業の片手間では動いてくれないため、無差別な販売代理店開拓営業や幅広い提携が全くの無駄になっている。

僕俺

営業マネジメント・営業マンロープレOJT指導

多くの企業が「パートナー事業」と称し、下請けという外部のリソースでの営業展開をしておりますが、最近はその本業の領域外でのパートナー展開が横行しております。販売代理店やパートナーの数を増やすことよりも、「売ってもらえる仕組み」と「営業マネジメント」で価値あるパートナー事業部を構築しませんか？僕俺株式会社は貴社業務をご支援いたします。

予算の関係上、クロージングだけお願いしたい！

資料請求者やお問い合わせの数は多いが、広告宣伝費や資料送付代が高い上、冷やかし案件も多く、売上に直結しないのでクロージングだけ委託したい。営業代行会社に業務プロセスを全て委託すると予算オーバーなので、「クロージング力」という自社の弱い部分だけ活用して利益直結型コストダウン経営に専念したい。

僕俺

資料請求者アポクロ・簡潔・完結クロージング

いま、資料請求者がアツい！資料請求があつたにもかかわらず、ずさんな営業フォローをしていますが、正しい商品知識が欲しい。しかし、この営業マンからは買いたくない。そんな資料請求者に対するアプローチで、大きな失敗をしていますが？資料請求者は、大きな財産・輝く宝物です。僕俺株式会社は貴社業務をご支援いたします。

とにかく売って売って売って、売りまくってほしい！

営業代行会社は、とにかく売ってくれるという活用メリットがあるので、繁忙期だけでもかまわないので、薄利多売な商材でもとにかく売ってきてほしい。なかなか売りにくい商材なので、僕俺株式会社ならとにかく売ってくれそうな気がする。勝手な言い分だが、販売代理店の売り方が多少荒くても、自社へのクレームは少ない。

僕俺

押忍！極真営業代行(極真営業部隊)

営業代行会社にとって、売るのが至難の業といえる商材でこそ売れたときの感動は、営業冥利に尽きます。多面的進化型営業戦略で、ターゲットを多面的に分析し、あらゆる角度から進化的に戦略攻撃します。「押忍！極真営業代行」は、僕俺株式会社が開発した《とにかく売って売って売って、売りまくる！》のプロジェクトです。

6. モノが売れない時代に営業マンが抱える不安と「営業離れ」

1000人アンケート

新規開拓営業を毎日継続的に行っている企業に勤める営業マン1000人にお聞きしました。

例1

現在の会社や営業という職業に不安はありますか？



<アンケート結果>

YES **90.3** %

問題点

- モノが売れない。
- 営業が嫌いだ。
- 稼げない。
- モチベーション不足。
- 手本になる人がいない。
- クレームが怖い。
- 人と話すのが面倒だ。
- 会社の理解不足だ。
- 犯罪的な売り方を強要。
- やる気が全く出ない。

例2

自社の営業手法や戦略に満足されていますか？

問題点

- 思うような成果が出せていない。
- ターゲットの選定に問題がある。
- 売れる人材がいないし、育たない。
- 社内のやり方が間違っている。
- 行動量が完全に不足している。
- ノウハウとスキルに問題がある。
- 長期的に勤める会社ではない。



<アンケート結果>

YES **8.5** %

例3

営業部強化にあたり何らかの問題点はあると思われませんか？

問題点

- 採用リスク
(採用費・面接時間・教育時間)
- マネジメントリスク
(モチベーション・教育・行動管理)
- 雇用リスク
- 退職リスク
- 独立リスク



<アンケート結果>

YES **75.9** %

調査結果

※営業職というものは・・・

そのシーンにおいて求められる優れた知能的センスと、継続したモチベーション維持という強いメンタルと、コミュニケーション能力という総合的な人間性を備え持つ者だけが成功者となれるため、企業は「会社の顔」として、彼らをサポートする必要がある。

金融危機、デフレ、高度成熟社会における営業活動は、既存の戦略だけでは数年先が見えないという声が多く聞かれました。営業部強化については、多くの経営者が悩みを抱えています。売上に直結する営業が一番の経営課題と言えるでしょう。

7. 僕俺株式会社 驚異の高いアポイントメント獲得率と成約率

営業コンテストでのアポクロ率データ

※ターゲットリスト1000件に忠実にテレアポ営業した場合のアポ率と成約率【最高値】

| 企業別 | 自社営業マネージャー・営業スタッフ | | | | 提携パートナー | | | | 外部スタッフ | その他 | 成約合計 |
|---------|-------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| | アポ率 | クロージング率 | 戦略再クロージング率 | 成約 | アポ率 | クロージング率 | 戦略再クロージング率 | 成約 | | | |
| 僕俺株式会社 | 375件 (37.5%) | 365件 (36.5%) | 246件 (24.6%) | 75件 (7.5%) | 280件 (28.0%) | 265件 (26.5%) | --- (---%) | 56件 (5.6%) | 23件 (2.3%) | 11件 (1.1%) | 165件 (16.5%) |
| 他社の営業会社 | 122件 (12.2%) | 119件 (11.9%) | 14件 (1.4%) | 17件 (1.7%) | 102件 (10.2%) | 98件 (9.8%) | --- (---%) | 11件 (1.1%) | --- | 1件 (0.1%) | 29件 (2.9%) |
| 貴社営業部 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

※アポ率とは、資料送付アポ・サンプル送付アポを含み、クロージング率は資料・サンプルを送付後に成約を促す営業行為を示します。
 ※戦略再クロージングとは、一度否定的なご返答をいただいたターゲットに対して、多面的進化型営業戦略で再度営業行為を行うこと。

驚異のリーチ力とその割合

アポ獲得率

非公開のセールススクリプトと僕俺株式会社キャリアで納得

約90%

大変満足

成約率

クレーム処理収集を事前に取り入れた営業が認められた。

約80%

大変満足

クロージングのみに特化した営業代行

(資料請求者テレアポ・資料請求者アポクロ)

営業代行をご利用するにあたり、名簿やターゲットリストの入手はアポ獲得率を大きく左右します。資料請求者テレアポは、お客様から貴社への【お問い合わせ・資料請求・サンプル請求】などのリストご提供で、クロージングへ導きます。

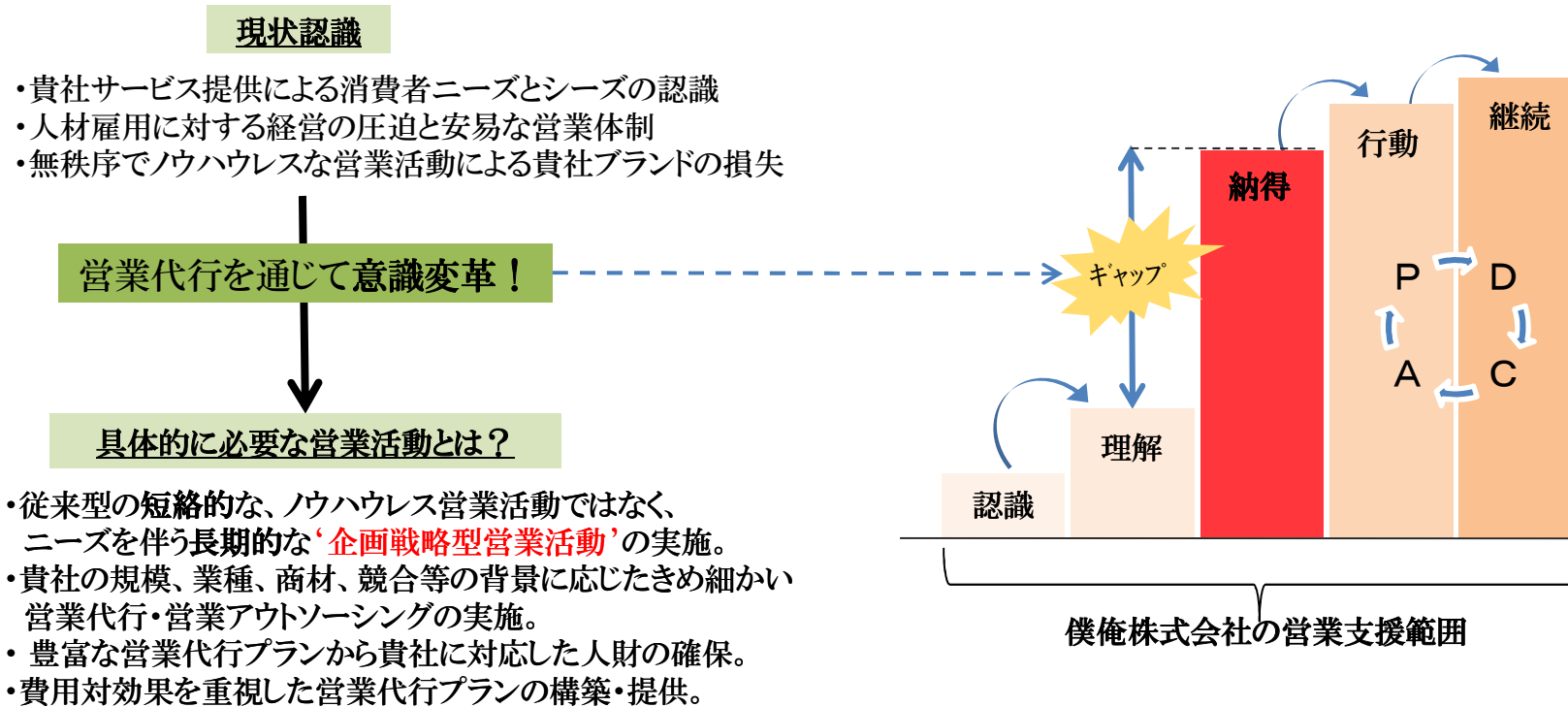
(個人情報保護方針・プライバシーポリシーの改訂および明示のお願い)

お客様から貴社への【お問い合わせ・資料請求・サンプル請求】などの、お客様の個人情報を含むリストを弊社などの第三者へ開示するにあたり、事前にお問い合わせ窓口にて、お客様への個人情報保護方針の確認および承諾が必要になります。

最重要課題

営業進捗報告から学ぶ今後の【営業】

8. 営業代行活用プロジェクトの目的と僕俺株式会社の利用価値



僕俺株式会社のポイント3

- ①広いPRを含むSOO(Sales Outsource Optimization)による、営業代行最適化をご提案！
- ②ターゲットリストへの再クロージングで、無駄のない省エネ型セールス！（貴社ご提供の場合）
- ③目標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！

ミッションを帯びた理由

- ・提携営業代行会社およびパートナーとの連携でクライアント企業への費用対効果を重視したい。
- ・営業代行ご活用未経験者様でも納得のいく成果を数字にて、ご活用メリットを実証したい。
- ・中長期的に良好なご関係が築けるよう共栄したい。
- ・「売る！のプロ集団」として、成果をノルマ設定というモチベーションで専門的スキルを発揮したい。

9. 僕俺株式会社の営業代行 プロセス別プロジェクト

営業代行プランの決定：以下の営業代行プロセス別プランは、営業代行商材ヒアリング調査票(別紙参照)による総合的な判断から、貴社商材に適切かつ費用対効果を重視したプランを決定し、中長期的な取り組みをされることをおすすめいたします。

| 営業代行細分化プロジェクト | 内容 | 特徴 |
|--|---|---------------------|
| 営業代行最適化SOO (Sales Outsource Optimization) | 幅広いPRを含む営業代行をご検討中の企業様に、貴社商材の販売スキルに長けた営業スタッフや提携パートナーとの迅速な連携による営業代行最適化をご提案。 | 提携パートナー 商材PR営業代行 |
| プレミアム営業代行VIP 営業戦略コンサルティング | 富裕層向けのワンランク上のプレミアム営業代行VIPです。【クレーム処理収集型】貴社商材の売れる仕組みを構築し、ブランド構築連動型PRコンサルティングです。 | 究極の営業支援 極上営業代行 |
| ブランディング営業代行 マーク認証取得PR営業 | 信頼あるプライバシーマークやISOなどのマーク認証取得をした特定の優良企業向け。また貴社ロゴなどを用いた販促品やノベルティによるPR営業代行も大変効果的です。 | 商材ブランド 構築型営業代行 |
| 押忍！極真営業代行 (極真営業部隊) | とにかく売って売って売って、売りまくってほしいというプッシュ型の企業向け。繁忙期のみの薄利多売営業代行や、「売れない商材」もとにかく売ってみせます。 | ガンガン売る！ 極真営業代行 |
| プレミアムテレアポ営業代行 | コールセンター的な事務的な作業ではなく、顧客対応重視型のテレアポ営業代行です。どんな些細な内容も貴社専用営業進捗状況管理シートで、ナレッジの共有が可能です。 | 戦略テレコール 極上テレアポ |
| 資料請求者テレアポ 資料請求者アポクロ | お客様から貴社への【お問い合わせ・資料請求・サンプル請求】などの、お客様情報リストを弊社にご提供いただくことで、営業代行プロセスをピンポイントで請負可能。 | 資料請求者情報 リスト提供型 |
| 展示会イベント営業代行 | 展示会やイベントの出展に必要な特別なスキルのある営業スタッフによる出展代行。出展後の効果的な営業活動と、次回のイベント集客を促すフォロー営業をいたします。 | 展示会スタッフ 派遣型営業代行 |
| 量販店バイヤー向け営業代行 | 卸会社への交渉や、大手量販店バイヤーなどの販路を生かした営業代行で店頭で陳列認知度が高まるので、それだけで広告費の削減になり、ロコミ効果が期待できます。 | 更なる商品力UP バイヤー営業 |
| 営業マネジメント 営業マンロープレOJT指導 | フランチャイズ、販売代理店、パートナー提携先の代理店開拓に先行きを感じた方。外部リソースがうまく使えないのは、営業マネジメントを重視する必要があります。 | 営業組織改善 人材教育指導 |
| 簡潔・完結クロージング | 多岐にわたる営業代行プロセスの要である部分のみを請け負うクロージング営業代行。自社でクロージングを行うより他社からの推薦的クロージングが効果的という統計も。 | 即決契約獲得型 クロージング！ |

10. 僕俺株式会社の営業代行 プロセス別料金システム

概算お見積り：以下の営業代行プロセス別料金は一般的なものであり、クライアント企業様との営業計画に基づいた稼働数、社会的状況、営業代行商材ヒアリング調査票(別紙参照)による総合的な判断から概算お見積りをご提出いたします。

| 営業代行細分化プロセス | 内容 | 料金 |
|---------------|---|--------------------|
| 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 | 貴社商材のターゲットに合わせた最新のリスト入手(貴社からご提供の場合、不要) | ターゲットの大小により異なる。 |
| セールススクリプト作成 | 驚異のアポ率を誇る僕俺株式会社の成功戦略と営業ノウハウが凝縮されたマニュアル。完全マニュアル【飛び込み営業・テレアポ・アポクロ・訪問クロージング・その他】 | ¥ ----- |
| 月額固定費 | 貴社商材に合わせた、営業稼働人数と稼働日数などから算出されます。業務終了時に貴社専用営業進捗状況管理シートをご提出いたします。 | 稼働人数・日数により異なる。 |
| テレアポコール | 1稼働日に約100件の架電数を設定、実施いたします。留守時における追加コールは同月内に3コールまで。 | 1コール/ ¥300～¥500 |
| アポクロージング | 同日内に設定されたテレアポ架電と併用させ、クロージングへ導く相乗効果をワンストップで貴社専用営業進捗状況管理シートで随時ご確認いただけます。 | 1コール/ ¥300～¥500 |
| その他の営業活動諸費用 | 営業交通費・資料送付代・その他の営業活動諸費用 | |
| アポ獲得・訪問クロージング | アポ獲得・訪問クロージングアポ獲得の成果による営業インセンティブ | 1アポ/ ¥1,500～ |
| 売上インセンティブ | 貴社商材の売上から成果による営業インセンティブ | 売上総額/ 15%～ |
| 売上ノルマ未達成返金保証 | 貴社とのご契約時において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。 | |

11. 過去の営業代行実績

◇過去の営業代行・営業アウトソーシング支援実績

- ・大手外食チェーンの加盟店開発業務
 - ・公募サイトの広告掲載募集業務
 - ・シニア層のリゾート地や海外旅行及びタイムシェアのメンバー会員募集業務
 - ・大手家電メーカーの地域密着サービスの支援及びフランチャイズ加盟開発業務
 - ・大手携帯電話キャリアの新規加入促進営業
 - ・システム会社のIT商材の営業代行
 - ・IT企業の各種商材営業代行
 - ・テレビ電話での広告PR業務
 - ・フリーペーパーの広告掲載募集代行
 - ・大手物流会社のフランチャイズ化支援及び加盟開発業務
 - ・大手ポータルサイトの広告掲載募集代行
 - ・大手ガス会社の切り替え促進及びガス料金のコストダウン支援
 - ・ベンチャー企業の株式上場を目的とした支援業務
 - ・IT商材の営業代行(システム開発、ホームページ制作、デザイン、広告掲載募集、SEOほか)
 - ・企業のIT化に関するプロジェクトマネジング業務(パッケージ商品を含むシステム導入提案・サポート業務)
 - ・ポータルサイトをはじめとした懸賞サイトや公募サイトの集客促進業務
 - ・不動産ポータルサイトや美容サイトなどのCMS導入提案代行
 - ・美容師の学習システムの導入及びファッションショーの推進活動支援
 - ・大手量販店バイヤーへの服飾雑貨・文房具・ファンシーグッズ・アクセサリーの営業代行
 - ・企業の資金調達を目的とした支援業務
 - ・輸入雑貨の営業代行及び販路開拓支援
 - ・健康食品やサプリメントの営業代行
 - ・浄水器の営業代行及びフランチャイズ加盟会開発業務
 - ・健康機器販売の営業代行及び加盟開発業務
 - ・建築資材の営業代行
- (順不同)

その他の営業代行実績に関しては、弊社サイト【<http://www.bokuore.com/>】もご覧ください。

12. 会社概要

| | |
|-------|--|
| 商 号 | 僕俺株式会社 |
| 所 在 地 | <本社> 東京都豊島区池袋本町3-1-8 TEL:03-3981-2990 / FAX:03-3981-2990 |
| 代 表 者 | 成田 幹男 |
| 事業内容 | 各種営業代行業 営業コンサルティング業 |
| 設 立 | 2008年9月 |
| U R L | http://www.bokuore.com/ |