

ピンポイント・プロモーション営業代行ご提案書

プレスリリース・アライアンス 広報と営業の融合へ

営業アウトソーシングご提案書

TSUKIICHI

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

ピンポイントセールス

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

プロモーションセールス

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

作成・提案

※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します。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。

僕俺株式会社



1. 営業展開の目標

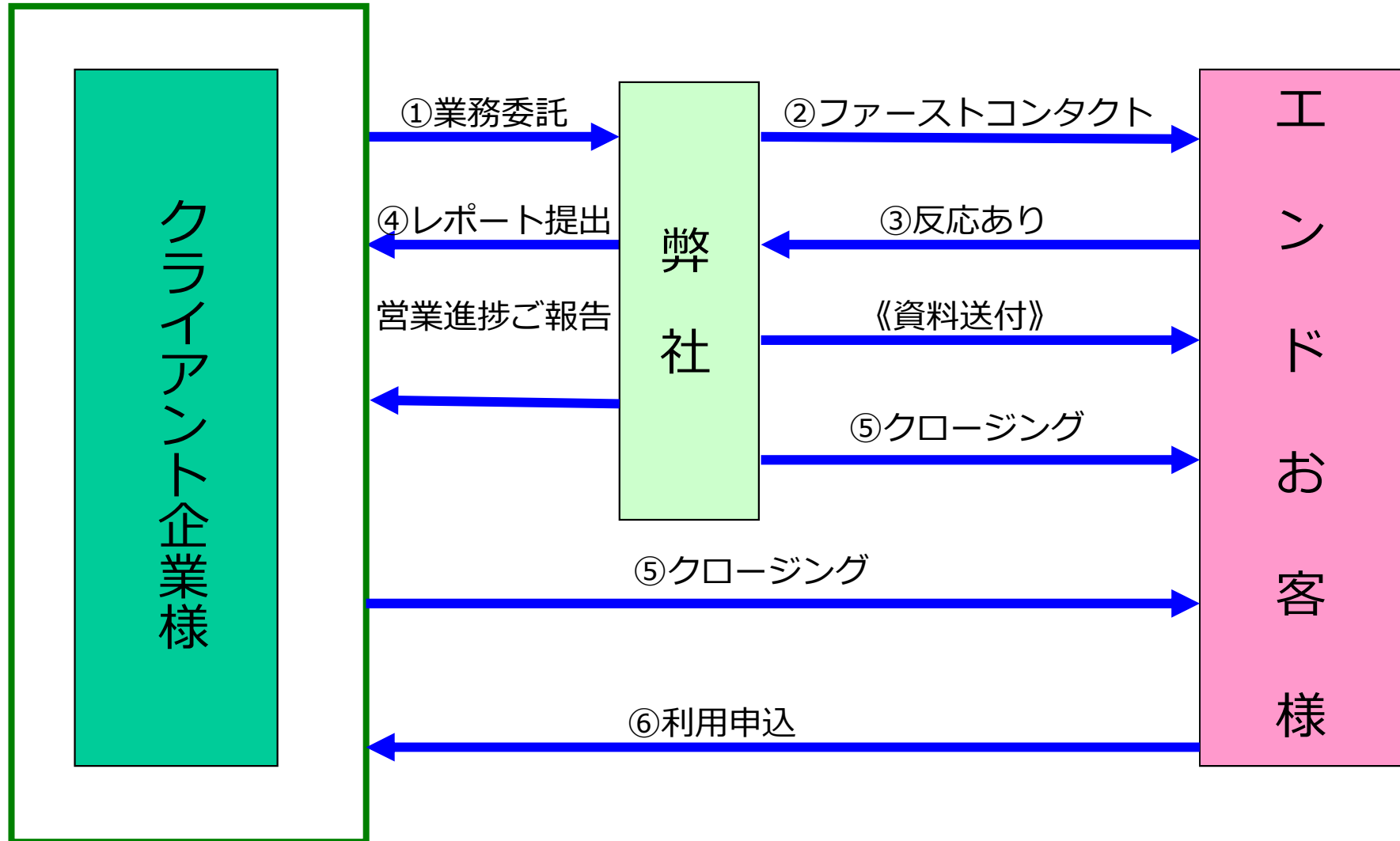
【ご依頼内容】

【ターゲット】

【営業目標】

【期間】

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。

4.稼働スケジュール例

項 目		主担当	支援	3月																											
				4	5	6	7	8	11	12	13	14	15	18	19	20	21	22	25	26	27	28	29								
1	準備																														
1	0 対象企業決定(List整備)	貴社	弊社		■																										
1	1 対象販促資料準備	貴社	弊社		■	■	■																								
1	2 トークスクリプト(テレカバ用)作成	弊社			■																										
1	3 トークスクリプト(訪問用)作成	弊社			■																										
2	活動実施																														
2	1 テレカバ実施	弊社				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2	2 資料送付	弊社				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2	3 訪問実施	弊社	貴社			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3	報告活動																														
3	1 訪問Record作成	弊社				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3	2 週次報告書	弊社							■									■											■		
3	3 アプローチ結果報告書	弊社																												■	
3	4 報告会	弊社	貴社																											■	

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

■ ご用意いただきたいもの

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

■ 活動する際の企業名

(貴社? 弊社?)

■ ご希望の営業代行プラン

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

■プロモーションリサーチデータ収集型営業代行サービス (B to B)

マーケティングリサーチデータ証明による、究極の顧客提案型営業代行サービスです。全国テレビ視聴者、メディア担当者に向けて、貴社商材の大々的なPR代行を実施！貴社商材についての、プロモーションアンケートによる営業ターゲット選定、商品開発の見直しを！収集したアンケート結果をデータ化し、事前リサーチデータとしての資料を作成することにより、顧客へのご提案でさらに惹きつけるアプローチが可能になります。究極のプロモーションアンケートツールによる、正確なマーケティングデータを持参してお客様へ、アプローチできるので、コストパフォーマンスは絶大です！

- 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、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)

ピンポイントセールス

■ピンポイントセールス営業代行サービス (B to C)

テレビ視聴者へ向けた営業PRツールによる、究極のピンポイント営業代行サービスです。全国80万人会員の中から、貴社商材にご興味のあるお客様をピンポイントに収集し、営業リスト化！究極の見込み客の発掘・新規開拓営業ツールによる、ピンポイント営業リストへアプローチできるので、コストパフォーマンスは絶大です！

全国メディア担当者へも幅広くPR！

【配信先：テレビ媒体、WEB媒体、新聞媒体、雑誌媒体、ブログ、SNS、フリーペーパーなど】

- 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 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

■ツキイチ(月一)営業代行サービス

休眠顧客掘り起し営業・お問い合わせ客掘り起し営業・御用聞き営業・再クロージング(リクロージング)で貴社とお客様をガッシリつなぐ完全顧客フォロー型・ツキイチ(月一)営業代行サービスです。

貴社サービス(商材)情報を、通り過ぎ客(過去休眠顧客・過去少量取引客・過去お問い合わせ客)への掘り起し営業・PR代行・情報提供をいたします。

- 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。

【掲載無料！】プレスリリース・アライアンス構成図

商材プロモーションサイトで、プレスリリースと代理店パートナー開拓を同時に！

【貴社のすばらしい商材】

目玉商品



【メディア担当者】



【代理店パートナー】

partners



■プレスリリース・アライアンスとは・・・

【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

★配信先メディア媒体数8000以上！！！！

①全国メディア担当者へ幅広くPR！⇒取材お申込みのチャンス！

【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】

②「売ってほしい側」と「売りたい側」とをマッチング！

【貴社と最良のパートナーとのアライアンス】

③プロモーションアンケートにてブランディング！

【全国80万人会員に向けたPR】

④生アンケートによる完全資料持参！

【マーケティングリサーチ資料のご提供】⇒B to Bに活用！

⑤新規見込み客の発掘・新規開拓営業！

【ピンポイント営業リストのご提供】⇒B to Cに活用！

⑥顧客の囲い込み・集客支援！

【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】

⑦高額インセンティブキャンペーンによる付加価値の高い代理店パートナー仕組み構築

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

- 会社名 僕俺株式会社
- 代表者 代表取締役 成田幹男
- 設立 2008年9月1日
- 所在地 〒170-0013 東京都豊島区東池袋5-23-10
- 企業URL <http://www.bokuore.com/>
- 電話番号 03-3981-2990
- 主要取引銀行 東京三菱UFJ銀行西池袋支店
- 事業内容
 - ・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
- 経営理念・ビジョン 「アラスカで冷房を、砂漠で暖房を売って来い！」
- 社員数 5人（2012年10月末現在）
- サービス可能エリア 日本全国および諸外国
- 得意な商材 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。