

# 貴社のロイヤルカスタマーづくりを援護します。

## ◆まとめ

商品の優位性、ターゲットの明快さ、本サービスとの相性。この3条件が揃うアプローチでは、お化けのようなスコアが出ます。むしろ、最終的な目的はアポ取りでなく商談成立です。貴社のキャパシティを考え、営業社員が対応できるペースで見込客をつくります。「LEADpro」は作業レベルの代行サービスと明確な一線を描く商品です。貴社のロイヤルカスタマーづくりを強力に援護します。

### ◆首都圏進出のサポート

地方企業がボリュームの大きい首都圏市場に進出しています。案件の決定権は東京本社が握ることも珍しくありません。「LEADpro」を用いれば、優良顧客獲得や販路拡大もスムーズになります。東京拠点を立ち上げる際の場所と人員の確保もサポートしています。

自社(自社商品)について語る自社第一が「説明ツール」。顧客について語る顧客第一が「営業ツール」。本サービスで用いるツールは「営業ツール」に属します。これに関しては「営業ツール制作・活用セミナー」(リアルとDVD)で詳しく述べています。

## ◆アポ取りと商談の切り分け

いわゆる勝ち組はライバルの顧客、売上、シェアを貪欲に奪い取っています。「予算達成」へ向けて新規開拓の必要性が増していますが、最大の壁となるのが「入口」です。大部分の営業社員が苦手意識を持ち、ストレスを感じています。

しかも、アポ取りがどんどん難しくなっています。さらに、人手不足が深刻になり、増員も大変です。こうした状況を背景にし、アポ取りと商談を切り分ける企業が増えています。

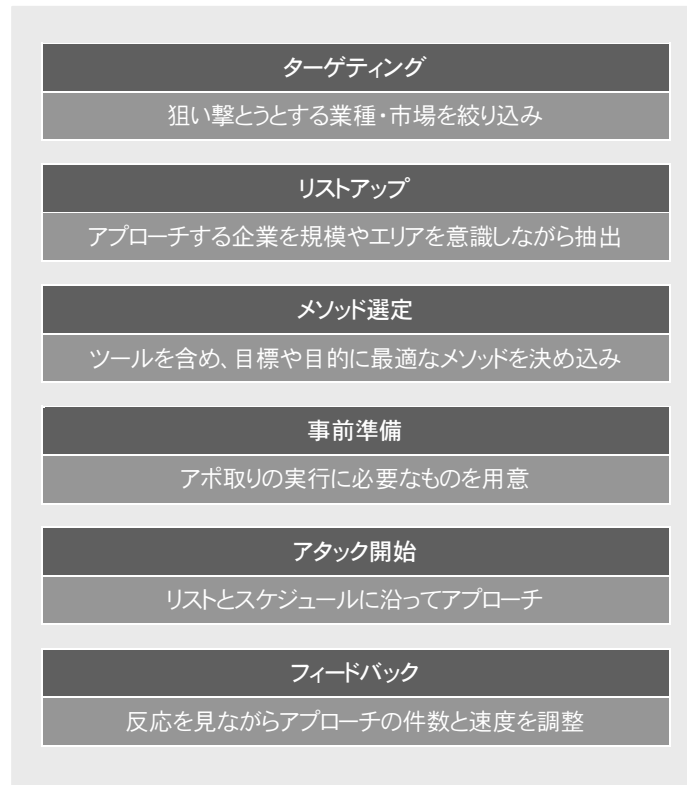
「LEADpro」には、新規顧客とのアポ取りをお任せいただくトータルパッケージもご用意しています(効果保証制度あり)。既存顧客への対応で精一杯の営業社員をアポ取りから解放することで、新規開拓に大きな弾みがつきます。商談と成約に集中でき、収益の伸長と生産性の向上を叶えられます。

貴社の商品を必要とする見込客を丁寧に、しかも迅速に掘り起こします。さらには、先進国や新興国などの海外顧客とのアポ取りも行います。

新規開拓に弾みがつきます。

## ◆本サービスのプロセス

本サービスを実行するプロセスです。



## ◆アポ取り後の商談の支援

新規開拓営業を「アポ取り」と「商談」に大別します。当社がアポ取りを行うとして、そこからは営業社員の能力が問われます。BtoBソリューション営業では先方と幾度か接触を重ねなければなりません。営業社員は「継続面談」に持ち込めるスキルとツールが必要になります。当社はアポ取りはもとより商談の支援も行います。例えば研修の実施、おみやげやサーベイシートなどの制作です。とくにサーベイシートを用いると宿題をもらえ、次回訪問につなげられます。

当社が見据えるのは、リード獲得でなく成約、それも優良顧客・大口商談の取り込みです。

# 新規開拓営業アポ取りシステム

# LEAD pro

効果保証制度あり

## 高精度で優良顧客を狙い撃ち 有望見込客創出サービス

新規開拓営業アポ取り有効度ナンバーワンシステムです。最先端のAIとアナログの職人技を融合しています。営業部門が数年かかっても困難なアプローチをわずかな期間で終わります。

## ◆最大の特色は異次元の見込客獲得

概して、有力企業の上層部ほど効きます。

- ✓ 業種別・市場別アプローチ  
ターゲットングが明確ですのでの確率が増します。
- ✓ 規模順アプローチ  
最大手など、規模の大きい企業から働きかけます。
- ✓ 地位順アプローチ  
社長など、地位の高い人物から働きかけます。
- ✓ 見込客の質の高さ  
予算と権限を持つトップですので成約の可能性が増します。
- ✓ 見込客の量の多さ  
主要な業種・市場なら、数十社～数百社を想定しています。

どのようなアプローチよりも高いパフォーマンスを実現します。狙い澄ました見込客とのコンタクトでは、1ケタ、2ケタの開きがあります。優良な新規顧客を増やして大幅に業績を伸ばすきっかけとなります。

貴社の新規開拓をことごとくサポートします。

## アポ取りはアウトソーシングへ。

お問い合わせ・ご相談はお気軽に・・・。

「不可能を、可能にする」。  
和田創研は、クライアントの無理難題に喜びを感じる「変人集団」です。一番の自慢は、優良顧客との接点を増やす職人技。

## 和田創研

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時～午後5時)

FAX 050-3737-4562

E-mail info@wadasouken.co.jp

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1 ヒューリック銀座一丁目ビル4F

日本のモノづくり、地場の特産品を世界へ。  
海外顧客とのアポ取りも行います。

和田創研

# アポ取りの効果と効率を高次元で両立します。貴社の商品を必要とする見込客を丁寧かつ迅速に掘り起こします。



## ◆リード獲得の有効なメソッド

リード獲得に用いられているメソッドはおおよそDM、電話、メールの3つです。なかでもメールについてはAIやMAを絡めたサービスが相次いで登場しました。しかし、低コストで大量のメッセージを送付できるようになると効き目が低下します。そもそもこうしたアプローチでは競合他社と差別化を図ることができません。そこで、BtoBソリューション系の営業強化・立て直しの教育指導に携わってきた四半世紀の経験、代行業者の現在の状況、顕著な成功事例から有効なメソッドを探りました。そして、狙い定めた人物に届く可能性が一番高いのは、「手紙」という結論に達しました。商業的なDMと異なり、手紙は貢献の「志」の訴求を目的としています。実際に用いるのは汎用タイプですが、それを個人的な手紙に近づけます。

「LEADpro」は手紙の持つ力を生かします。

## ◆本サービスの最大の眼目

本サービスの最大の眼目は、有力企業の上層部に特別のツールを用いることです。「LEADpro」というネーミングの「LEAD」は見込客、「pro」は「proposal by professional」。提案営業の最重要ツールとなる「提案書」によって顧客へ働きかけます。「LEADpro」では提案内容がコンパクトに収まった1枚もの、しかも汎用タイプの提案書を用います。1枚ものとは、「決定権者」を念頭に置くということ。自治体の首長が含まれます。汎用タイプとは、「水平展開」が可能ということ。高い効率の源泉となります。トップの納得を引き出せるように論理性と客観性を重んじます。一目で全体像をつかめるため、意思決定の材料や稟議の資料としても使われます。役員会での決済や社内の根回しにも使われてきました。実は、こうした提案書の作成にはきわめて高度で繊細なプロの技が必要です。これまでに模範提案書・汎用提案書・個別提案書の作成を請け負った経験、提案書の解析、データベースの構築などを通じて膨大な提案書に接した経験が土台になります。本サービスの高い効果の源泉は「ラブレター(手紙)&プロポーザル(提案書)」という黄金のコンビです。どちらも「愛情」が息づいています。この最良の組み合わせでトップにじかにリーチし、アピールします。

黄金のコンビがトップの心をとらえます。

## ◆KPIに即したアポ取り

「LEADpro」では営業の数字づくりの「KPI」に即してアポ取りを行います。これまでの営業活動、クライアントの教育指導を経て編み出した独自の指標です。短期間での営業強化・立て直しもこの指標を用いて実現しています。代行業者は概して同じ手法を用い、同じエネルギーを注いでいます。アポ取り、それも件数を目的にしているからです。したがって、見込客をつくって終わりになります。しかし、クライアントはそこから始まります。本サービスでは面談の有効度にこだわり、見込客の「質」を高めます。例えば、同じ事業・商品でも業種・市場により、大手・中堅・中小など企業規模により働きかけを変え、狙いどおりの成果を収めます。先端技術でアプローチの最適化を図るのは当然とし、アポ取りの重要度に応じてメソッドを選択・複合してシステムチックに取り組みます。アポ取りといっても人と人の接触ですので、決め手は科学でなく執念です。すべてを自動化できるなら苦労はありませんが、現実にはそうなりません。有望見込客創出サービス「LEADpro」には営業コンサルタントの知恵はもとより、トップセールスの「魂」が塗り込められています。

面談の有効度、見込客の質にこだわります。

## ◆ターゲット業種・市場

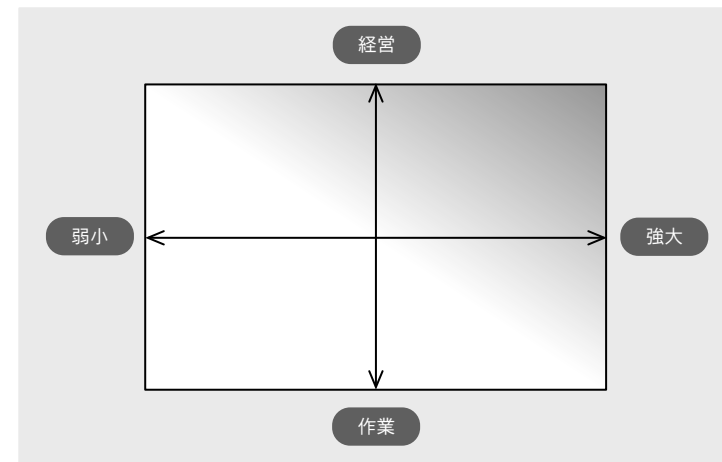
本サービスがとくに有効な業種・市場を具体的に示します。

- 企業 (オフィス)
- 官公庁/自治体
- 病院/特養
- ホテル
- 結婚式場
- 学校/学習塾
- レジャー・スポーツ施設
- 商業・飲食
- 興行施設
- 百貨店/量販店/CVS/ディスカウンター (専門量販店)
- FC/代理店
- 問屋
- 物流/運輸/倉庫
- メンテナンス
- 管理/清掃/警備/防災
- IT/ICT
- AI/ロボット
- 広告/SP
- 展示会/イベント
- 印刷/紙器/包材
- 銀行/証券/投資家(法人)
- リース/レンタル
- アウトソーシング
- 人材派遣/人材紹介
- 電気/ガス/エネルギー
- エコロジー/省エネルギー
- 化粧品/日用品
- 美容/理容
- 医薬品
- 食品/飲料
- 農業/漁業
- 土木/建設/不動産
- 工務店
- リフォーム/住宅設備
- 家具
- FA/生産財/機械
- 自動車/家電
- 金属加工

例であり、このほかにもマッチする業種・市場があります。新事業の立ち上げ、新エリアの進出もスムーズになります。

## ◆適用可能な商品

◇有効度マトリクス  
横軸は「商品の魅力」、縦軸は「貢献の水準」になります。本サービスはおおよそ右上ゾーン(グラデーションエリア)に効きます。マトリクス全体の1/3から1/2程度です。



本サービスが向くのはBtoBソリューション営業により販売・受注する商品です。何らかの「特徴」を備えており、かつ顧客の「ベネフィット」が明確なこと。目新しさや相違点、価格競争力があれば、見込客を爆発的に増やせます。貴社のHPを参照しながら本サービスの「有効度」を判断してお伝えします。当然ながら、どのような商品(サービス)にも適用できるわけではありません。ただし、自社が気づいていない訴求の切り口があるかもしれません。ちょっとした魅力の商品に加えられるかもしれません。優れた商品があるのに、売込先との接触がままならない状態も打破できます。新商品の導入が目論見どおりに進まない企業にも有効です。

本サービスを利用することにより見込客獲得のコストを大幅に圧縮できます。

## ◆サービスメニュー

ベーシックサービスとオプションサービスがあります。  
◇ベーシックサービス  
当社がアプローチに必要なものを企画して制作します。基本は、プロポーザルかギミックツールを選択します。もしくは両者を併用します。そして、アポ取りの効果的なやり方を助言します。このコンサルティングまで、ベーシックサービスの範囲となります。プロポーザルやギミックツールは営業社員の日常活動にも使えます。  
◇オプションサービス  
ベーシックサービスにオプションサービスを追加すれば一段と効果が上がります。あくまで相乗効果によりホットな見込客をたくさんつくりたい。どのようにアプローチするかという設計そのものが本サービスの骨格となります。制作以前に、企画が生命線です。  
◇費用目安  
本サービスはウェブやITなども活用します。しかし、見込客獲得の根拠はツール制作の職人仕事になります。何をどうつくるかによって費用が変わります。したがって、個別見積もりとなりますが、料金のざっくりとした目安を示します。

サービス	メニュー	費用
ベーシック	プロポーザル+ラブレター+コンサルティング	100万円前後
	ギミックツール+ラブレター+コンサルティング (ツールにより変動)	200万円前後
	プロポーザル+ギミックツール+ラブレター+コンサルティング (ツールにより変動)	300万円前後
オプション	リストアップ(オプションサービスはいずれも案件により費用が変動)	
	名入れ	
	筆耕	
	送付	
	速達	
	連絡(メール)	
	電話	
	パブリシティ	
面談立ち会い		
簡易代行(お任せ)	ホワイトペーパー、ソリューションペーパーなど簡易ツール使用 (初期費用なし。半年契約もしくは1年契約)	月額15万円
テレアポ代行(お任せ)	一社ごとにHPを見ながらトーク・スクリプトをアレンジ (初期費用なし。半年契約もしくは1年契約)	月額15万円