



株式会社FleGrowth

新規顧客サービスのご案内

Sales Consulting



すべてのステークホルダーと 共に業界のトップを目指す

当社は創業来、金融システム開発という1つのミスが大きな影響をもたらす産業分野において、先進性と安全性を両立しながら世の中に新しい価値を提供すべく挑戦し続け、様々な革新的サービスを打ち出してまいりました。これらは、根拠に基づく実践(Evidence-based practice)という概念を元に、当社のCoreCompetenceでもあるシステムを支える開発能力、UI/UXといったデザイン能力、システム/サービスの提供のみでなく、そのシステムを利用して実現したいゴールに向けたマーケティング能力を駆使し、様々なクライアントへ価値あるサービスを提供し続けております。

この取り組みをベースとしたサービスを、金融以外の領域へもお届けすべく、Web制作、システム開発、マーケティング支援など、弊社の持つサービスでより多くのお客様と共に成長し続けることを目指しております。

私たちのミッション



革新的な商品が人々の生活をより良くしてきた
新たな「革新的な商品」を世に広めるお手伝いをしたい

一部上場の営業会社にて経験を積んだプロの営業メンバーが揃っております

経験した営業手法の特徴

- 1日300件の新規入電
- 完全成果主義
- 主権者のみへの新規営業

習得した電話の特徴

- 契約までの障壁の確認
- 商品に合わせた情報収集
- 納期を握った商談

シンプルな初回面談

面談済みへの掘り起こし

納期を握った商談

中小企業への決裁者アポ

クロージング商談

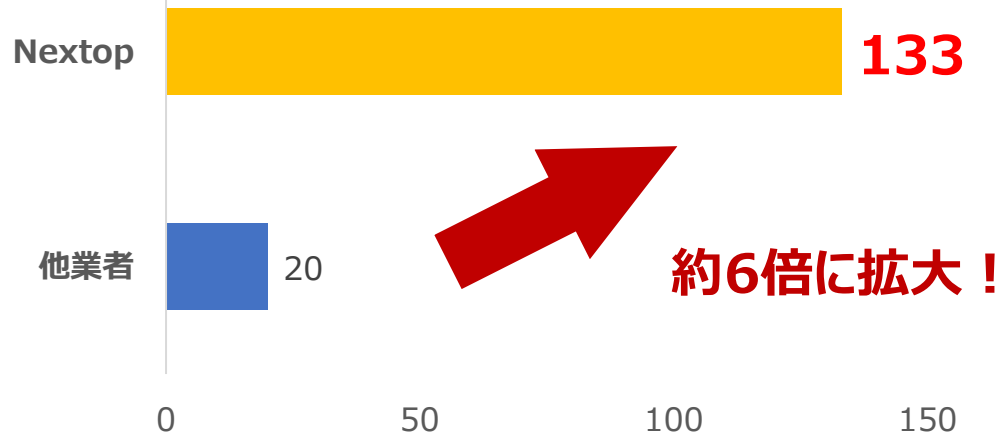
電話契約

これらが電話で作れる技術と経験がある人間、
そのノウハウでトレーニングされた人間が業務に当たります。

【事例1】アポ件数を同業者比約6倍を達成！

| | |
|-------|-----------|
| 業種 | IT |
| 商材 | 不動産DXサービス |
| 営業先業種 | 不動産管理会社 |

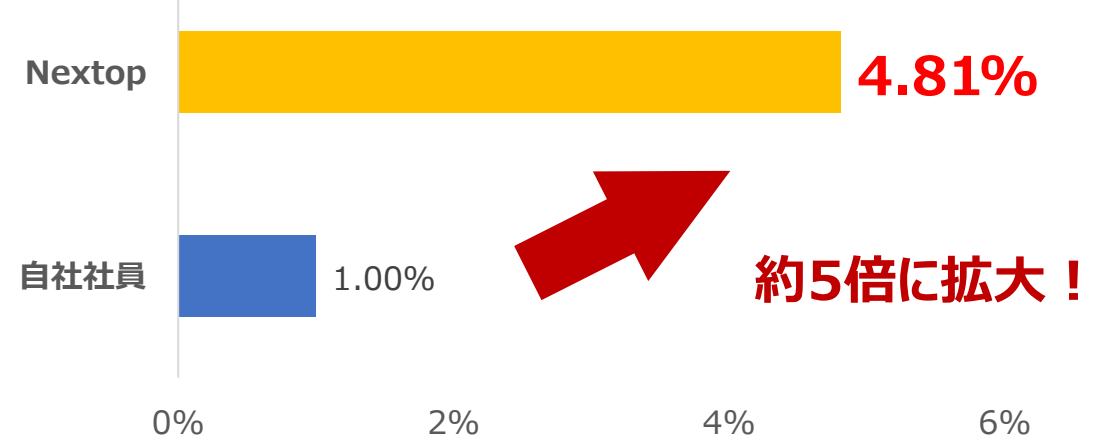
アポイント取得件数



【事例2】アポ取得率を自社社員比約5倍へ拡大！

| | |
|-------|--------------------|
| 業種 | IT |
| 商材 | 人材マッチングサービス |
| 営業先業種 | 運送業、飲食業等、各事業会社の人事部 |

アポイント取得率



FleGrowthが 「契約のための」アポイント獲得を サポートします！

～ BtoBセールスの課題を解決 ～

1. 録音を提供

アポイント取得の録音が確認出来ることで、訪問先の温度感や課題などの把握が可能になり、商談の組み立てが容易になります。

2. 決裁者・キーマンへのアポイント設定

末端の担当者ではなく、決裁者やキーマンへのアポイントを可能な限り目指し、成約までに踏む段階を最小限にしてアポイントを提供します。

3. アポイント取得後のヒアリング

アポイントを取得だけでなく、商談を進めるにあたって有効な「情報取り」と、購入に進む場合の「決裁ルート」のヒアリングも試みます。



「契約」の為のアポイントの獲得を徹底します

新規サービスを開発した企業様のお悩み

まだテレアポを外注していない企業様

- 自信を持って商品を生み出したが、思ったように売れていかない
- アポイント獲得のノウハウがなく、アポイントが増えない
- 商品開発やマーケティング戦略に集中し、新規開拓営業にコストがかけられていない

アポイントが
取れない...

既にテレアポを外注している企業様

- 資料を渡すだけなど、アポイントの質に疑問がある
- 担当者レベルではなく、決裁者・キーマンへのアポイントが欲しい
- 商談の為ではなく、「契約」の為のアポが欲しい

アポイントの
質が低い...



特長1 高水準のトーク精度

- ・ コアメンバーで3通り以上のトークを出し合い、統合し1つのトークを作成。日々見直しをし、ベストな状態を保ちます。

特長2 質の高いアポイント獲得

- ・ 「誰でもアポイントが取れる会社」だけではなく、「アポイントを取り切れない会社」へのアポイント獲得も重視
- ・ **「商談し成約」を目的としたアポイントを録音物も含めてご報告**

特長3 御社のマーケティング戦略の効果を可視化

- ・ リストを「未対応（未キャッチも含め）」「断り」「追客中」「アポ取得」のうち、可能な限り「断りかアポ取得」の状態へ
- ・ リストを徹底活用することで、マーケティング戦略に則り作成したリストの効果をしっかりとお見せ出来ます

入電開始に当たって徹底したヒアリングを行います



狙うべき業種

狙うべきキーマン

狙うべき部署

リストのプロファイル

商品を一言で表すなら？

提示して良い導入企業

提示して良い実績

喜ぶ人と内容

商品の強み

アポ可能日確認方法

往訪基準

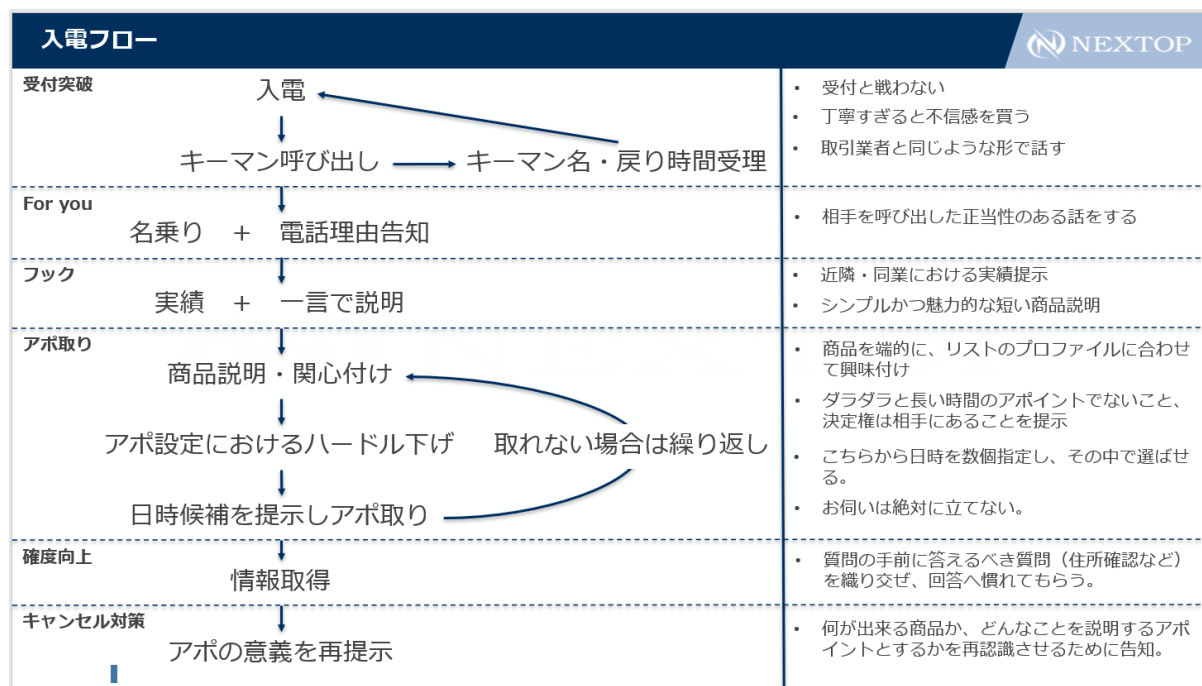
電話商談基準

導入成功事例

取るべき情報

アポの意義

ヒアリングを基に、弊社ノウハウに則り ベストな入電を行います。



新規トークフロー

お世話になってます。
〇〇の〇〇です。

〇〇社長いらっしゃいます？（〇〇業務の責任者）
〇〇という会社で、ご挨拶です。とお伝えしていただけますか？

（相手が出る）
恐れ入ります。
〇〇の〇〇と申します。
ご多忙にお呼び付けしてすみません。

先日、弊社にお電話で、「〇〇（商品の簡単な概要）」の、「〇〇（商品名）」というもので、
ご挨拶差し上げた所、こういったことは社長様は（責任者様に）、ということでお電話改め
てさせて頂きました。

ご多忙にすみません。
お忙しいと思うので、簡単にですが、「〇〇（商品名）」というものでご挨拶伺いたくお電話
です。

〇〇様ですと〇〇様や〇〇様など、地場大手様、日本全国でお付き合い頂く、
「〇〇（商品の簡単な概要）」という物で、「〇〇（実績）」の実績がある物なんです。

商品説明

この度、お近くの業者様にご挨拶伺う中、やはり、ご地元でご認知頂くには、「長く地元で
活躍されている」、「〇〇加盟店様の一」などリストのプロファイルに合わせる）
〇〇様外すわけには…思いながらも、コロナのこの時期に、アポなしで「こんにちは！」、
と飛び込ませて怒られるのも解る物でしたので、ご挨拶の許可頂きたくお電話で、
こういった時代なので、まずはオンライン会議にて、メールアドレスに会議のURLをお送り
しますので、簡単に長時間、頂戴したかったんです。

御社はお休み何曜日ですか？
ありがとうございます。

う、〇日以降に、お時間いただくことが多く、
大変お忙しいとは存じますが、月・水・金の午前中・お昼過ぎ・夕方、いずれかで頂戴した
かったんです。

～アポが取れないうち、買の興味付けをして「長い時間ではないので」と翌日時点で設定を試み
る～

① 業界で課題になっていることを解決したという話
② あくまで新しいサービスで業界を変えようという話
③ 3ヶ月で売上を上げて「どれか」一つでも引っかかるものがあれば、という話
④ 時代での課題を解決したという話

ありがとうございます。
ZoomのURLをメールにてお送りさせて頂きまして、メールアドレスをお願い致します。
（ご住所確認させていただきます）

恐れ入ります。
無駄なお時間をさくたくないので2点質問させていただきます。

質問①
質問②

あ、こちらって普通に受付からお邪魔しても大丈夫ですか？（アドレスは小文字ですか？）

恐れ入ります。
最後に、こういったシステムなどのもので、〇〇様が良いなと思った場合は、弊社としてど
ういう流れでご検討になるのですか？

ありがとうございます。

それでは、〇日〇時、担当伺わせますのでよろしくお願い致します。
「〇〇（アポの意義）」をコンバクトにお伝えします。

〇〇様にお会い出来るのを楽しみにしております。

1 2 3 4 5 6 7

東京都中央区中央一・二・三
株式会社鈴木商事工業
代表取締役

鈴木 鈴木雄様

東京都中央区中央

四一五・六

株式会社田中商事工業
代表取締役

田中 田中雄様

1 2 3 4 5 6 7

拝啓 春陽の候、鈴木様におかれましては

益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜りまして、誠に有難う御座います。

この度はご多忙にもかかわらず、貴重なお時間を頂戴し誠に有難う御座いました。

鈴木様の「まずはお客様と従業員が幸せかどうか」というお考えに大変感銘を受け、やはり御社のような素晴らしい企業様にこそ、弊社の商品を通してお役立てを頂きたいという想いを強くしました。

拝啓 春陽の候、田中様におかれましては益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

先日はお電話にて有難う御座いました。

この度はご多忙にもかかわらず四月八日金十時に面談のお約束を賜りまして、誠に有難う御座います。田中様にお会い出来たのモバロ集めにしております。

当日、田中様にとりまして少しでも有意義なお時間と

なりますよう、可能な限り条件をそろえて、

ご提案させて頂きます。何卒よろしくお願い致します。

商品理解

商品情報についてヒアリングを行い、「攻めるべき業種と部署及びキーマン」
「アポ獲得後取るべき情報」を把握します。
※ 2 ～ 4 回程度のミーティングを実施します。

打電準備

トークスクリプトを作成（3通り以上のトークを出し合い、1つに統合）
打電リストは原則ご用意いただきます。
※ 弊社にてリストを準備することも可能です。

打電・追客

打電だけでなく、キャッチして未アポのアプローチ先については資料送付からの追客も
含めて対応いたします。
※ 資料送付を弊社で行うか御社で行うかはご相談となります。

定例ミーティング

アポイントの精度確認、現場からのフィードバックのため、2週～1カ月に1度程度で御
社との定例ミーティングを行います。

2つのプランをご用意させて頂いております。

| 従量課金プラン | 初期費用 | 単価 |
|---------|-----------|---------------|
| 不定期稼働 | 100,000円～ | 40,000円～／アポ件数 |

| 月額固定プラン (準委任、7時間／日) | 初期費用 | 単価 |
|------------------------|-----------|-------------|
| 週1稼働 | 100,000円～ | 200,000円～／月 |
| 週2稼働 | 100,000円～ | 350,000円～／月 |
| 週3稼働 | 100,000円～ | 500,000円～／月 |
| 週4稼働 | 100,000円～ | 650,000円～／月 |

※案件の内容によって価格は変動致します。

※月額固定プランはアサインできるメンバーで変わります。

※電話料金（番号取得、通話料含め）月々10,000円～が別途かかります。

アウトバウンドコール

- ・ 新規面談設定
- ・ クロージング設定
- ・ 電話契約
- ・ チームマネジメント
- ・ トークの型化



インバウンドへの対応

- ・ 新規面談設定
- ・ クロージング設定
- ・ 電話契約
- ・ フローの型化



FleGrowth



面談済み顧客の掘り起こし

- ・ クロージング設定
- ・ 電話契約
- ・ 未導入へのヒアリング



既存クライアントへのヒアリング

- ・ 満足度の調査
- ・ 周辺企業の紹介受理
- ・ サービス拡大提案
- ・ トークの型化

| | |
|-------------|---|
| 社名 | 株式会社FleGrowth |
| 設立 | 2013年4月1日 |
| 代表 | 森島 玲浩 |
| 所在地 | 東京都港区浜松町一丁目10番14号 住友東新橋ビル3号館7階 |
| 拠点 | 東京、仙台、ハノイ（ベトナム）、大連（中国） |
| 従業員数 | グループ全体 約200名 |
| 事業内容 | 金融に関するシステムの開発・販売・賃貸および運用保守業務、システム導入に関するコンサルティング、情報処理サービス業務および情報提供サービス、金融に関するシステムのコンサルティング |