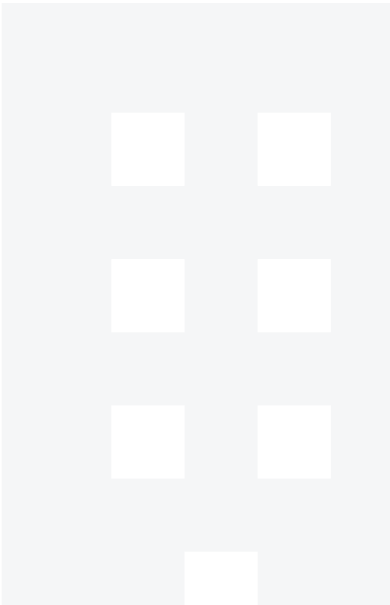
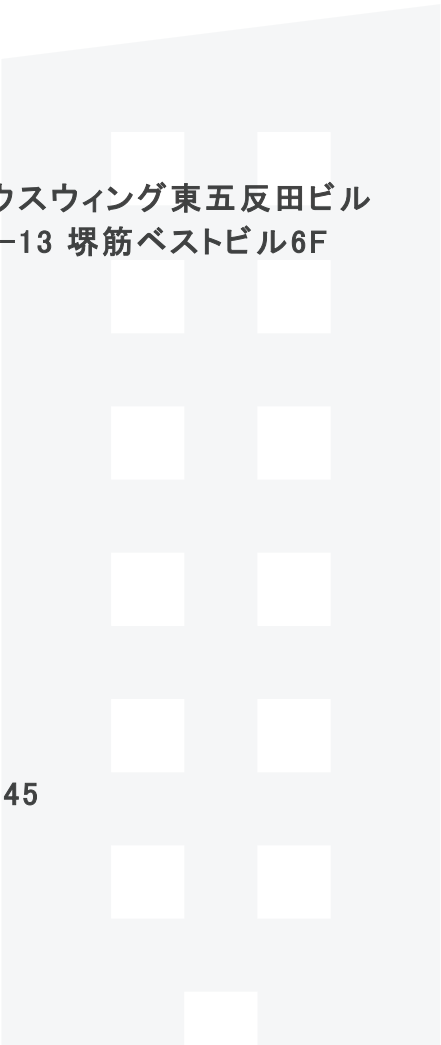




# 営業代行事業紹介資料

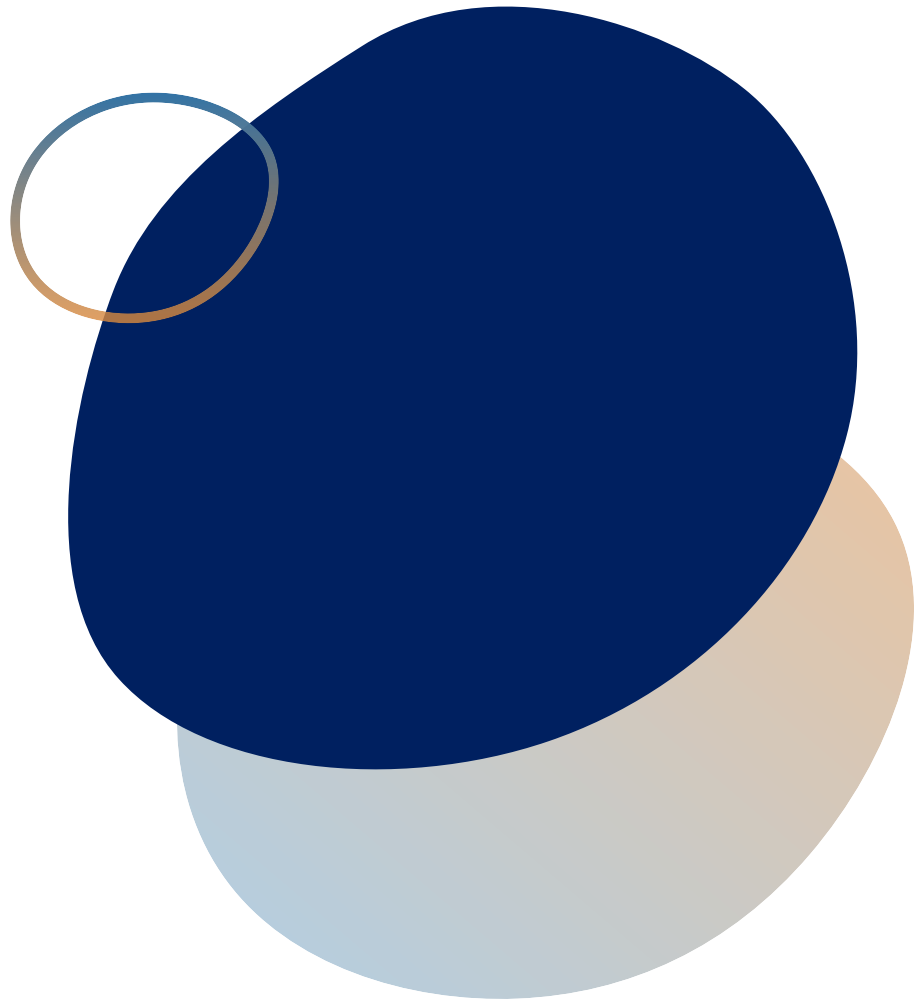
COMPANY INFORMATION

会 社 名	株式会社セグロス
設 立	2022年2月4日
拠 点	本社 : 東京都品川区東五反田2-9-5 サウスウィング東五反田ビル 営業所: 大阪府大阪市中心区南船場1-16-13 堺筋ベストビル6F
従 業 員 数	51名(業務委託含む)
事 業 内 容	営業代行事業・営業コンサルティング事業
ホ ー ム ペ ー ジ	<a href="https://segros.jp">https://segros.jp</a>
取 得 資 格	有料職業紹介事業許可番号: 13-ユ-315545



私たちのコンセプト

## OUR CONCEPT



# 日本一親身な営業支援で 日本の「良い」を育てる

私たちは、お客様の営業活動を支援することで良いモノやサービスの本来持っている魅力を最大限に引き出し、顧客へ届けることを念頭に取り組んで参ります。

支援企業**90**社以上

支援PJ**130**件以上

※一部抜粋



## 提供サービス一覧



### 営業代行事業

アポイント獲得からクロージング、その後のアフターフォローなど営業フローの全てにおいてご支援が可能です。  
アポイント獲得のみの支援や商談のみ支援などカスタマイズしてご利用いただけます。



### 営業コンサルティング事業

営業の課題を抽出し、業務プロセスの改善や営業戦略の見直しを行います。  
キーエンス流の組織マネジメントを取り入れながらご支援させていただきます。  
営業代行事業の延長線としてご活用いただくケースが多いです。



### 営業コーチング事業

営業担当の方とのマンツーマンの簡易指導から商談同席のフィードバックなどを行います。  
今のままのやり方から改善が見込めない状態など、外部を巻き込むことで能力UPが見込めます。

# 私たちが選ばれる 3つの理由



## 01 キーエンス出身者が中心となった質の高い営業組織

営業力の高い人材の質が強みです。  
キーエンスのノウハウを体現した営業チームでプッシュ型のアポ獲得から成約まで新規顧客開拓の支援が提供できます。

## 02 資産となるアウトプットのご提供

営業組織の内製化の支援をします。弊社の支援方法・営業実務を再現性がある形で提供します。リストの選定方法や抽出、施策やスクリプトなど資産となる営業ナレッジとして貯まる仕組み作りまで提供いたします。

## 03 新規事業支援やアウトバウンド未経験のサービスに特化

支援の70%が「新規事業」「アウトバウンド未経験」の大手企業やスタートアップです。  
プッシュ型の営業のノウハウだけでなくカルチャー醸成のような風土まで作ることが特徴です。

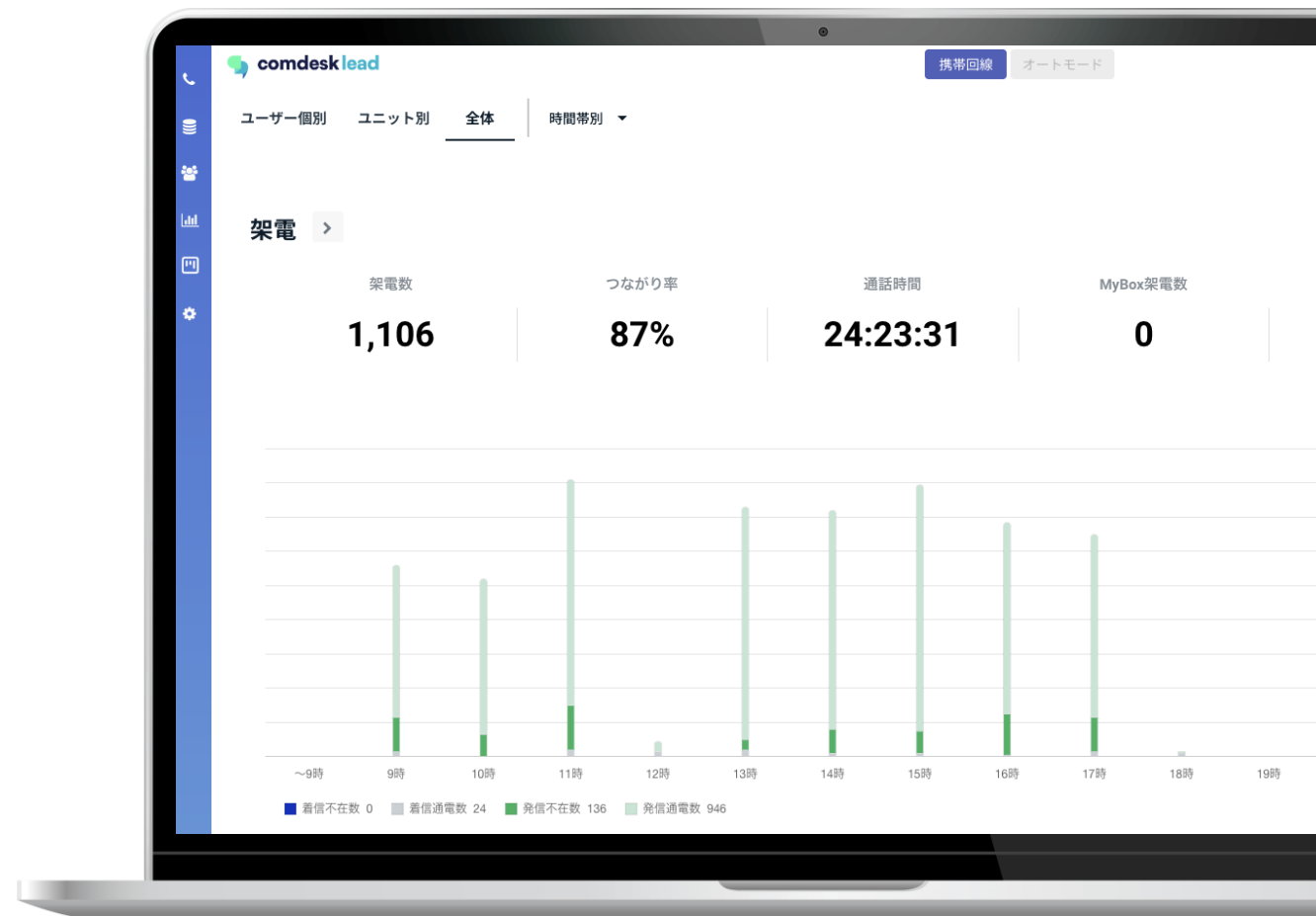
顧客満足度向上を目的とし**高性能なコールシステム**を利用しております。

録音データの分析・提供

架電データの分析

架電効率の向上

折り返し・再架電効率の向上





## 弊社独自リスト

約170万件のリストから貴社にあう最適なリスト作成を行います。

業種、従業員数、エリアはもちろんのこと付随情報を付与しておりますので細かいセグメントでのリスト作成が可能です。



## 各種Webサイト

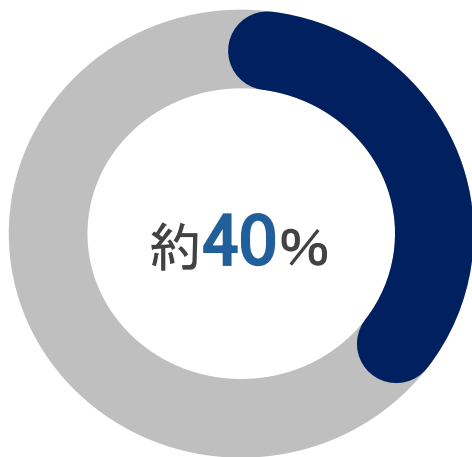
各種まとめサイトや展示会出展企業などネットで公開されている情報であればクロールを行いリスト化が可能です。

ピンポイントに狙いたいターゲットがいる場合や採用のような期間、タイミングが重要なサービスの際にご活用いただけます。

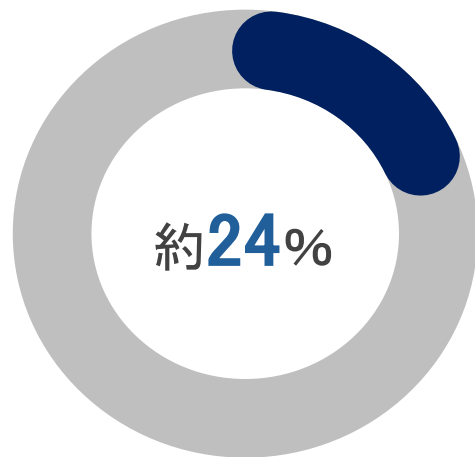


## 高品質なメンバー

合格率約10%の厳正な審査を行い、合格した人材のみを採用しております。  
また弊社セグロスとしてのアウトバウンド営業を実際に1ヶ月行い、一定の成績を  
あげたもののみお客様のご案件にアサイン致します。



書類審査通過率



スキル審査通過率



研修期間1ヶ月



お客様案件にアサイン

## 各社サービス比較

	セグロス	他営業代行会社	テレアポ会社
サービスの品質	 キーエンス出身者が中心となった高品質な人材でご支援	 正社員をアサイン	 アルバイトやパートのプレイヤーが担当
金額	 オプション料一切なし	 初期費用が数十万円したりオプション料金がかかり、一歩進めづらい。	 コール単価の従量課金などで格安
プロジェクト途中での見直し	 追加費用一切なし	 リストの追加などで別途費用が発生	 見直しにかなり時間を要する
納品物	 稼働にあたって使用した資料やトークスクリプト、リスト、録音データ全て納品	 稼働にあたって使用したトークスクリプト、リストを納品	 基本的にレポート等はオプション扱いで納品物がない。

01

## 契約締結

相互に業務委託契約書の確認のもと、契約締結。

02

## 1st ミーティング

サービス内容のインプットや提案内容のすり合わせ

03

## 2nd ミーティング

営業リストやトークスクリプトの最終確認。

04

## 稼働開始

上記をもとに親身な営業支援の開始。