



アズ株式会社 営業用資料

アズ株式会社
〒162-0825
東京都新宿区神楽坂6-46
ローベル神楽坂10階
TEL:03-5227-6211
FAX:03-5227-6212

会社名	アズ株式会社
所在地	<本社所在地> 〒162-0825 東京都新宿区神楽坂6-46 ローベル神楽坂10階 TEL:03-5227-6211 FAX:03-5227-6212 URL:https://asz-park.com/
認証	 『レジリエンス認証』 一般財団法人 レジリエンスジャパン推進協議会 サービス業(他に分類されないもの)認定第1号
設立年月日	2006年11月1日
代表取締役	工藤 拓矢
取締役	藤村 雄志
資本金	1,000万円
事業内容	コールセンター業務 法人営業企画・法人営業開発業務 新規事業・営業・広報・プロモーション企画開発業務 販促・営業・マーケティングプロジェクト受託管理・代行業務 戦略的アウトソーシング業務
主要取引先	NECグループ様／住友不動産グループ様／沖電気グループ様／カシオ計算機グループ様 株式会社ネットプロテクションズ様／ダイヤモンドメディア株式会社様／株式会社リクルート様 チームラボ株式会社様／三三株式会社様／株式会社エスプール様 日本ダグラスラボラトリーズ株式会社様／株式会社ECホールディングス様 他、約1800社のアウトソーシング実績あり

『AsZ』による成果報酬型法人営業ソリューション

希望顧客との商談セッティング
1件当たり、15,000円～



『アポハンター』 成果連動報酬型 コールセンターレンタルサービス

【リードゲット業務領域】

①探客 リストアップ

「営業企画の設計・立案」
「セールストークの構築」
「アプローチ方法の決定・実行・検証」

②アプローチ テレマーケティング

希望顧客との商談支援・代行
1件当たり、30,000円～



『ヒットマン』 成果連動報酬型 プロセールスマンレンタルサービス

【具体案件化業務領域】

③初回訪問 &会社紹介

「仮説設計・課題ヒアリング」
「課題解決を誓う提案・商談化」
「キーマン特定、意思決定プロセス確認」

④商談 &プレゼン



『～CHIGIRI～』 ※返金保障 ※活動量コミット 一蓮托生売上保障型プロジェクト代行サービス

【成約率向上業務領域】

⑤受注 &申込手続

「成約率低下の原因特定」
「成約率向上の為の施策特定」
「成約率向上施策の実行・検証」



目標未達成時
最大70パーセント返金

⑥フォロー &効果検証

■その他サービス

リスト作成サービス『アズノート』

- ・リスト作成 10円～/件
- ・リストの不足情報の穴埋め 8円～/件
- ・指定媒体から企業名抽出 6円～/件

事務業務代行サービス

- ・レポートの作成、報告業務
例)WEBマーケレポート作成 3万円～/月
- ・システム登録、入力業務 80円～/件

名刺獲得代行『名刺ハンター』

- ・1枚1000円～

営業マン・新人研修サービス

- 『精神と時の部屋』
- ・1回(3日間)1人10万円～



12 | 2018/08/09 tue.

TEIKOKU NEWS

第三種郵便物認可

No. 748

企業
zoom up
アズ

フリーター巻き込み、地方創生に！

TEIKOKU NEWS daily

B/9

今日就職した。アズ(左)とアズスクール新潟校長の阿部洋一郎(右)。アズスクールは、これまでのスクール、事業会社による「コトカレ」として運営されてきたが、今後は、アズが運営する「アズスクール」として運営される。アズは、新潟市からもフリーターが絶えず、多くの新潟人を巻き込んでいる。そこで新潟市の外に出たこのスクールの多くは、アズスクールといふところだ。アズは、新潟市からも多くの新潟人を巻き込んでいたが、新潟市から出たアズの新潟校長として、阿部洋一郎(左)が就職した。アズは、新潟市からも多くの新潟人を巻き込んでいたが、新潟市から出たアズの新潟校長として、阿部洋一郎(左)が就職した。アズは、新潟市からも多くの新潟人を巻き込んでいたが、新潟市から出たアズの新潟校長として、阿部洋一郎(左)が就職した。アズは、新潟市からも多くの新潟人を巻き込んでいたが、新潟市から出たアズの新潟校長として、阿部洋一郎(左)が就職した。

朝日新聞
DIGITAL



週刊 タイヤモンド



松田 元

起・業・人

フリーター活用し、業務を専門化で着実に成長



2018年10月号

アズ代表取締役

不振気で見廻される
アズをオホトシ

グラフ

10月号

朝日新聞

アズ

フリーター巻き込み、新潟県民が巻き込むアズ

原動力はフリーター

個性を尊重・好調

DAYS

FLASH



アポハンター & アポハンタープラチナム

戦略的人財アウトソーシングサービス



○ アポハンター＆アポハンタープラチナムとは

事業開発・経営企画の懐刀

アポハンター＆アポハンタープラチナムとは

アポハンターとは、法人営業における新規顧客開拓のプロ中のプロである弊社プロジェクトメンバーが、貴社営業担当者様の代わりに、**成果連動の報酬体系**で、**貴社ご要望のお客様との商談**の場をセッティングさせて頂き、**貴社の売上**に貢献するサービスです。

法人営業活動の業務プロセスにおいて、労働集約的な業務となりやすいリードゲット業務領域(新規見込み顧客の探客、リストアップ、テレアプローチ、担当責任者との面談のセッティング、面談の確認コールアップ、セミナー後の見込み顧客へのフォローコールアップ、既存客のフォローコールアップ、テレマーケティングによる調査などなど...)を、弊社専属のプロジェクトメンバーが一括でアウトソーシングさせていただくサービスです。

法人営業活動内における「労働集約的作業」を自社で行うと、**優秀な営業マンの時間効率・生産性の低下**、成長の可能性のある**若手営業マンの疲弊・離職率の上昇**を招きます。精神的にも肉体的にも疲弊しやすい、法人営業活動の『リードゲット』のエリアを一括でアウトソーシングすることによって、貴社法人営業担当の皆様は**コア営業に完全に特化することが可能**となり、営業マン全員の**生産性とモチベーションの大幅向上**が実現いたします。

従来の法人営業活動プロセス(全7ステップ)

余分なテレマによる、ストレスの増加、
無駄な訪問による、営業マンの疲弊、離職率の増加…
優秀な営業マンの営業効率の低下、営業コストの増大…

探客

アプローチ

新規アポ
獲得

ご挨拶
(初回訪問)

商談

受注

フォロー&
追加提案

アポハンターご活用時の法人営業活動プロセス(分業化により、コアな4業務に完全特化)

コア営業に
完全特化！

AsZ担当

探客

AsZ担当

アプローチ

AsZ担当

新規アポ
獲得

無駄な訪問を削り、関心のある『お客様』とのアポのみ獲得

無駄を無くして、貴社はコア営業に特化！

ご挨拶
(初回訪問)

商談

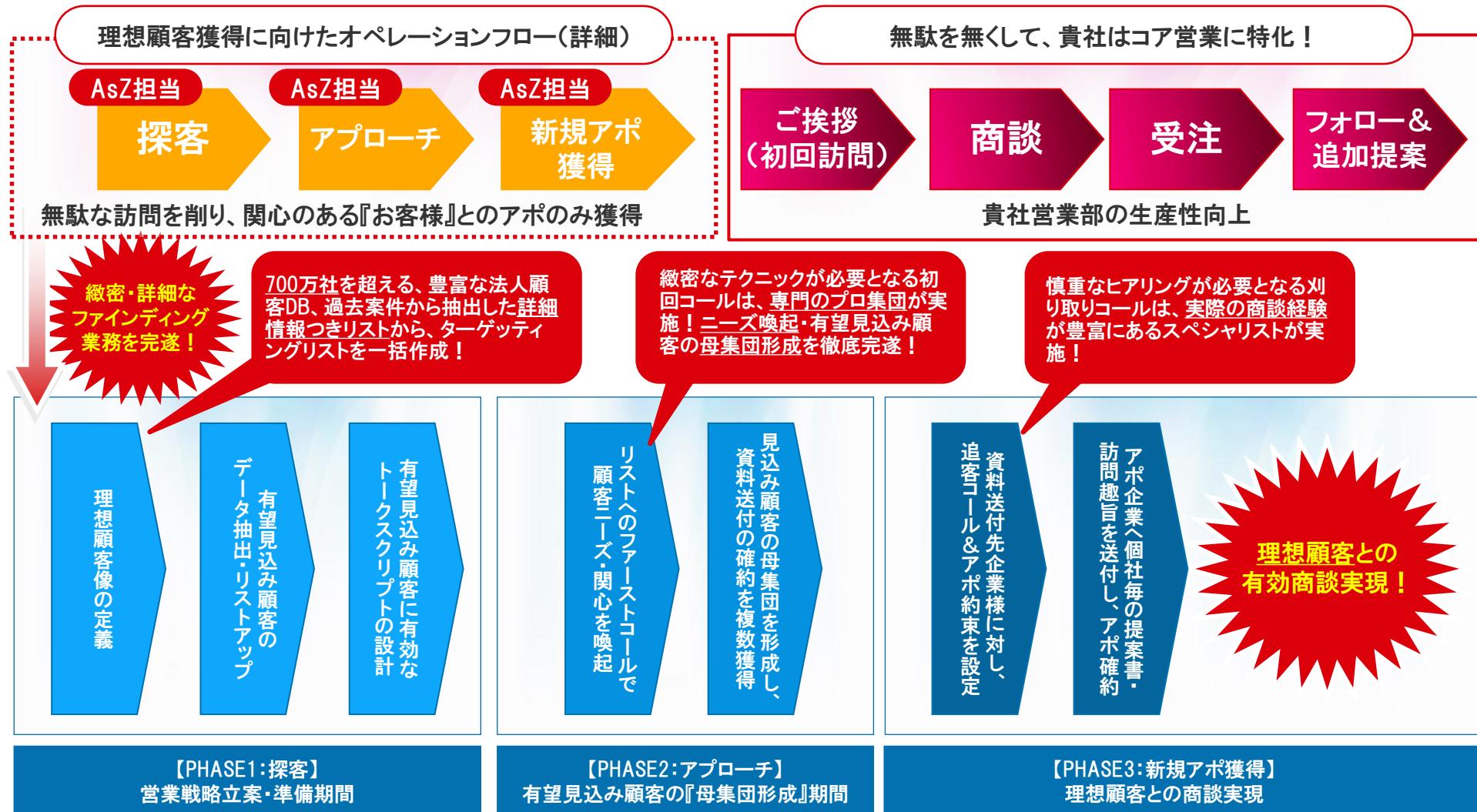
受注

フォロー&
追加提案

↑ 貴社営業部の生産性向上↑



『アポハンター』による商談セッティングにおいて、高確度案件が多くなる理由



○ アポハンター＆アポハンタープラチナムとは

事業開発・経営企画の懐刀

アポハンターサービス全体の流れ

【アポハンタープロジェクトチーム稼動の流れ】**テストマーケティング → 成果報酬単価決定 → 本稼動開始**



STEP
1



STEP
2



STEP
3



STEP
4

新規アポ
GET !

プロジェクト稼動直前、
チーム内で**徹底的に目標を共有**いたします！
とにかく、成果につながる効率的なアポ獲得戦略を立案いたします。

チーム内で共有した**目標達成に向けて**、とにかく架電先の企業様を徹底的に調べて、調べて、調べつくします。

まずはひたすら電話！
クライアント企業様の売上に貢献するため、とにかく徹底的にテストコードを実施致します！

テストコードを通じ、営業活動上のKPIを抑えられれば後は早い！5本からでも、10本からでも、クライアント企業様のために成果を提供いたします！

【PHASE1: 営業戦略立案期間】
所用期間: 1week ~ 2week



【PHASE2: テストコード実施期間】
所用期間: 1week ~ 2week



【PHASE3: 運用開始】
所用期間: 1week



→本稼動までの平均準備期間: 約1ヶ月

*テストコードの結果如何によっては、成果連動報酬型プランでのご支援が出来ない可能性がございます。



○ アポハンターサービスご利用費用

事業開発・経営企画の懐刀

初回費用

項目	料金	備考
初回稼動費用 ※テストコールが必要な場合	1,000,000円/回	営業戦略立案費、セールストーク設計費、顧客管理シート作成費、リストアップ費、テストコール費(100社を対象、追客MAX3コール)
初回稼動費用 ※テストコールが不要な場合	300,000円/回	営業戦略立案費、セールストーク設計費、顧客管理シート作成費、リストアップ費

ご継続時費用

項目	料金	備考
営業報告・業務管理費用	100,000円/月	業務管理費(リスト作成、日次業務報告、月次営業会議、アポイントの前日確認) ※追加の業務がある場合、内容により料金は変更させていただきます
成果報酬額(想定リード獲得率20%~)	7,000円/件~	資料送付先住所(メールアドレス)、担当者名の把握が前提
成果報酬額(想定リード獲得率10%~20%未満)	10,000円/件~	資料送付先住所(メールアドレス)、担当者名の把握が前提
成果報酬額(想定リード獲得率10%未満)	15,000円/件~	資料送付先住所(メールアドレス)、担当者名の把握が前提
成果報酬額(想定アポ獲得率6%~)	20,000円/件~	業務担当責任者クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率5%~6%未満)	25,000円/件~	実務担当責任者クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率4%~5%未満)	30,000円/件~	課長・次長・部長クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率3%~4%未満)	35,000円/件~	課長・次長・部長クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率2%~3%未満)	45,000円/件~	執行役員・取締役など、実務責任者クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率1%~2%未満)	55,000円/件~	執行役員・取締役など、実務責任者クラス狙いのアポを想定
成果報酬額(想定アポ獲得率1%未満)	個別相談案件	社長・会長など、オーナー決裁権者クラス狙いのアポを想定

※リード定義例: ①予算の把握、②決裁権有無の確認、③次回フォロー時期の確認など(企業様ごとに条件設定が可能です。)

※アポイント定義例: ①30分以上の商談時間の確保、②決裁権有無の確認、③訪問主旨が伝わっていること(企業様ごとに条件設定が可能です)



営業会議の概要とアウトプット資料

月次の営業活動のご報告・分析結果 から翌月の活動戦略をご提案致します。

報告
1

以下の活動結果をご報告致します。

1. プロジェクトを通じ獲得したテレマーケティング情報
 2. ターゲット顧客リスト情報
 3. 貴社専用セールストーク

分析
2

活動結果の数値分析を行ったシートを元に翌月活動のための
1. 全体設計の見直しと、サービス・商品の最新情報共有
2. アポ率に合わせて、ターゲット先の再選定
3. アポ率に合わせて、セールストークの再設計
をお客様とディスカッションの上、策定していきます。

戦略
3

お客様との数値分析・改善案策定の上、
翌月活動のための方向性と戦略とを決定致します。
この方針に基づき、翌月の活動内でコールやトークの微調整を
日々行なっていきます。

▼月次コール結果報告レポート

