



INSIDE SALES
PARTNER SERVICES

営業マンに商談アポを安定的に提供する
インサイドセールスパートナーサービス

Presented by



Edge Connection

新規顧客開拓も
既存リードのフォローも
どちらも対応！

このようなお客様向けのサービスです



新規顧客開拓 × 既存リードフォロー

営業の課題は確度の高い商談アポの安定供給で解決！

貴社専属の担当者がアポ獲得を行い、既存顧客のフォロー・新規顧客開拓の両方のお力になります！

新規顧客を開拓したい

新規顧客を開拓したいがリストもなく
手が回らない。

フォローすべき名刺や休眠顧客が多い

休眠顧客や名刺など、フォローしたい
リードが溜まってきている。

営業マンがアポ取りまで行っている

営業マンが多忙になり、インサイドセ
ールスの導入を考えていた。

テレアポ代行で失敗した

成果報酬テレアポ代行を申し込んだが
アポ数も少なく立ち消えてしまった。

ツールを導入したが商談化しない

MAツールなどを導入して得たリードを
フォローして商談アポにして欲しい。

安定的に商談アポが欲しい

社内でアポどりも行なっているが、補
足的に外部業者を活用したい。

売上アップに直結する本格的な営業活動の効率化を実現します。

インサイドセールスパートナーサービスとは？

アポ取りやリードのフォローを代行し、営業マンが商談に集中する営業スタイルを構築

営業マンが、社内でアポ取り業務や電話フォローも行いながら外回りや商談も担当していると、業務効率がどうしても下がってしまいます。

そこで、営業チームを2つに分けて効率化を行います。

インサイドセールス

社内でフィールドセールスをサポート

[当社]



商談アポを継続的に提供

フィールドセールス

外回り営業マン

[貴社]



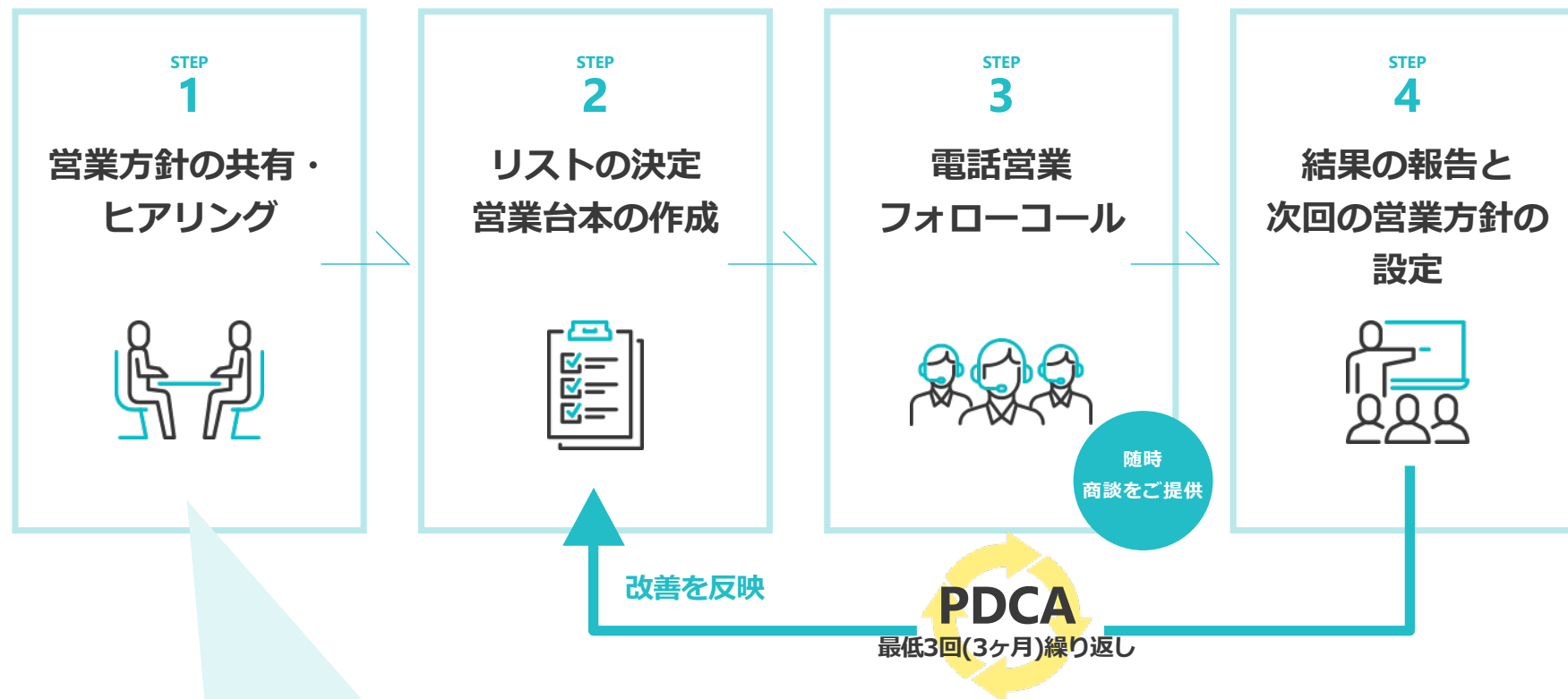
このインサイドセールス部分を当社にて請け負います。

インサイドセールス業務・運用の流れ



Edge Connection

それでは、実際の運用の流れをご案内します。



まずは営業方針の共有・ヒアリングのお打ち合わせ後、
次ページの「営業戦略立案フレームワーク&トーク台本作成マニュアル」で
具体的なトーク台本を構築していきます。



営業戦略立案フレームワーク&
トーク台本作成マニュアル

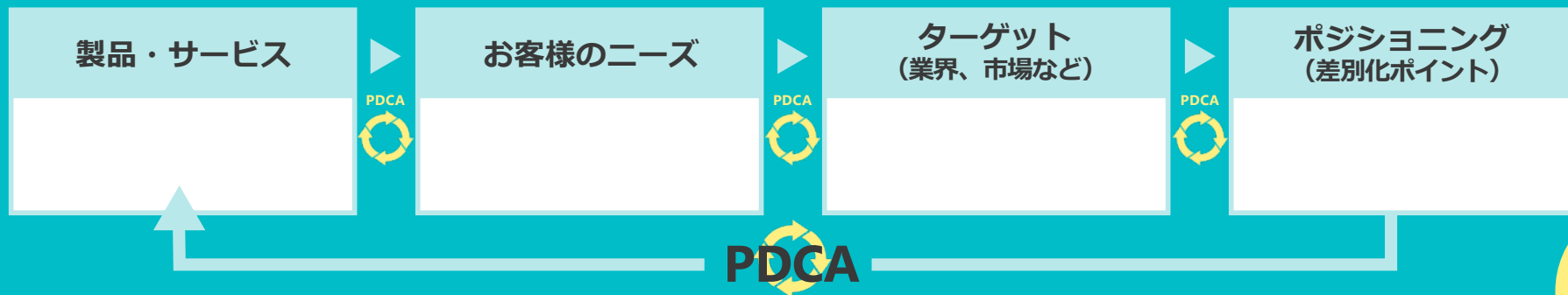
営業戦略立案フレームワーク&トーク台本作成マニュアルで トーク台本作成



1.

営業戦略立案フレームワーク

「商品やサービス」に対して「お客様のニーズ」「ターゲット」「ポジショニング」の各項目を仮説を考えながら埋めていくことで、認識を確認・共有するとともに整理しながらヒアリングを行えるのがこの営業戦略立案フレームワークです。



プロジェクト
責任者とともに
ご記入ください。

2.

トーク台本作成マニュアル

営業戦略立案フレームワークに埋めた内容を台本の骨格に当てはめることでスクリプトが浮かび上がります。これにより営業戦略が正確に台本に反映されるとともに、修正時などに変更箇所が明確で管理しやすくなるメリットもあります。

呼び出し
担当部署名:

恐れ入ります、私、株式会社〇〇の〜と申します。お世話になっております。

このたびのお電話の要件なのですが、御社が **フレームワークの「ターゲット」を挿入** を行っている企業様と
お見受けしてご連絡しまして、 **フレームワークの「製品・サービス」を挿入** についてお伺いなのですが、

既に、御社でも **断られそうな理由を先回りする文言を挿入** かとも思うのですが、

弊社では **フレームワークの「ポジショニング」を挿入** できて、

付きましては、現状、御社で **フレームワークの「お客様のニーズ」を挿入** といったご要望・ご興味があれば、
弊社のことをお見知りおき頂ければと思ったのですが、現状、いかがでしょうか？

このほか、
ヒアリング主体の台本や
分岐させるものなども
柔軟に対応いたします。

リモートワークでコールスタッフを雇用しているような使い勝手

成果を維持するサービス・スタッフ品質

以下のような体制で、本サービスをお届けしております。

**営業担当者が
プロジェクト責任者
を担当！**

初回ご提案時から責任を持って
プロジェクトを進行



**経験豊富な当社在籍の
正社員によるコール体制**



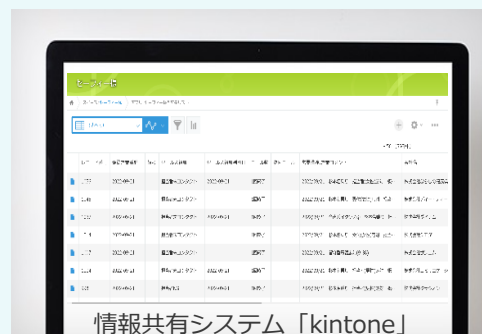
**コール担当者と
直接連絡も可能！**

コールの状況を
貴社の社員のように
直接確認可能

- ✓ 当社在籍の正社員によるコール体制！ノウハウが蓄積した社員が対応。
- ✓ 学力診断、ストレス耐性など適性検査を導入したスタッフ採用を実施。
- ✓ コール担当者と直接連絡可能！コールの状況を直接確認OK！
- ✓ プロジェクトの内容から鑑みて経験や経歴に近い者を担当させます。
- ✓ 全コール担当者が台本作成&修正可能！状況に応じて常に改善！
- ✓ 営業リストを手作業で作る専用チーム保有。ご納得いくリストを作成！
- ✓ 営業担当者がプロジェクト責任者を担当！商談時のイメージを維持！
- ✓ 営業コンサルティング会社ならではの多方面から課題解決をご提案！



セールスレポートサンプル



コール数の制限無く リストの80%結果判明保証

- ・2コール制や3コール制の場合、「担当者会議中」「担当者離席中」「担当者おやすみ」などで、結局話せなくても納品になります。
- ・80%結果判明保証とは、例えば100リストでスタートした場合、80リストにて何かしら回答をいただくまでコールを続けます。

他社より多くの客先とお話できるので、営業成果が上がりやすくなるのはもちろん、より有意義なレポートを提供できます。

営業戦略を共有し トーク台本を何度でも作成

- ・全コールスタッフがトークスクリプトの作成および改善ができるよう研修していますので、反応が思わしくないときは自ら改善ができます。
- ・コール先の反応が思わしくないときは無償で営業台本を何度も修正します。

コールスタッフとお客様が直接やり取りできるので、トークスクリプトへの細かい指示出しや相談を行うことができます。

リアルタイムの 情報共有体制

- ・kintoneのIDを発行し、コール環境に同時にログインできるようにしますので、一緒に生のデータを見ることができます。
- ・アポイント獲得等の通知はリアルタイムです。
- ・ご自由にグラフなどで集計できます。

リアルタイムで状況を把握でき、アポイント獲得時の通知も来ますので、アクションが遅れることはありません。

リスト作成は無料かつ 専門チームが手作業にて作成

- ・リスト作成料金はコール料金に含まれていますので、追加料金はかかりません。
- ・手作業で目視確認をしながらリスト作成をする専門チームがありますので、質の高いリストが提供できます。

必要に応じてご要望の修正も加えたご納得行くリストへの営業活動になりますので、成果が上がりやすくなります。

料金表（税込価格）



Edge Connection

リスト課金

時間課金

オプション

表示のリスト件数および料金は1ヶ月でのものです。PDCAサイクルを回すためご契約は3ヶ月更新です。
お支払いはコール開始月月末締め翌月末日一括払いです。ご要望に応じてプロジェクト期間内での分割払いも承ります。

リスト件数	100件	200件	300件	400件	500件~1000件	1000件~
料金	168,000 (184,800)	278,000 (305,800)	388,000 (426,800)	498,000 (547,800)	608,000 (668,800) ~ 1,100,000 (1,210,000)	1,100,000~ (1,210,000)
業務内容	<ul style="list-style-type: none">●営業台本の作成●情報共有データベースの作成●情報共有データベースのカスタマイズ●営業リストの作成●電話営業の実施●報告書の作成●毎月1回のご報告面談					
よくあるご利用状況	営業は経営陣のみが対応 テストマーケティング	初めてのお取引で一番 申し込みが多いコース	営業チームへの後方支援			

※6ヶ月間のご契約の場合は5%、1年間のご契約の場合は10%のお値引きが可能です。

料金表（税込価格）



リスト課金

時間課金

オプション

表示のリスト件数および料金は1ヶ月でのものです。PDCAサイクルを回すためご契約は3ヶ月更新です。
お支払いはコール開始月月末締め翌月末日一括払いです。ご要望に応じてプロジェクト期間内での分割払いも承ります。

リスト件数	2時間/1日	4時間/1日	8時間/1日
料金	300,000 (330,000)	550,000 (605,000)	950,000 (1,045,000)
業務内容	<ul style="list-style-type: none">● 営業台本の作成● 情報共有データベースの作成● 情報共有データベースのカスタマイズ● 営業リストの作成● 電話営業の実施● 報告書の作成● 毎月1回のご報告面談 <div>上記内容に加え、 メール対応、資料郵送など当社内で対応可能な業務にも対応！</div>		
よくあるご利用状況	業務が忙しいため、メール対応やスケジュール調整など、幅広く任せたい		

※6ヶ月間のご契約の場合は5%、1年間のご契約の場合は10%のお値引きが可能です。

料金表（税込価格）



Edge Connection

リスト課金

[オプション 1]

営業活動 ステップアップ支援

「営業ノウハウ、マニュアルがない」
「新人がなかなか育たない」という時、
サポートします。

紹介など人づて営業が主体

人づてではない営業活動だが経営陣が主力

営業メンバーがいるが力不足、定着しない

強力な営業チームが稼働中

企業の営業活動は上記のようにステップアップします。
毎月2回（1回1時間～2時間）3ヶ月の面談を通して貴社オリジナルのスムーズにステップアップが行われる営業活動体制を作ります。

1ヶ月当たり
148,000円
(162,000円)

※当社代表などマネージャー陣による対応のため毎月10社限定

時間課金

[オプション 1]

商談代行

「初回訪問に行く時間がない」
「ヒアリングが苦手」という時、代行します。



営業が不慣れでしたり、案件化するかどうか不透明な初回商談への時間を割けない
というクライアント様のために、初回商談の代行を行います。

- ・名刺は、後日、在籍していないことなどが判明したときに不審に思われないため貴社の名刺と弊社の名刺を2枚用います（取次店の位置づけです）。
- ・訪問後、訪問先の方を宛先、CCにお客様として、商談内容の確認メールを送信します（議事録のようなものです）。

商材説明の代行及びヒアリング

訪問	オンライン
30,000円	20,000円
(33,000円)	(22,000円)

※別途、初期費用が11万円（税込）がかかります。
※訪問の場合、弊社事業所から片道1時間以内 交通費含

オプション

[オプション 1]

パワーポイント資料 デザイン作成

営業に欠かせないパワーポイント資料を見栄えが良く伝わるデザインに改訂します。



今お使いの資料を新たにデザインし直し、内容の説得力や会社の信頼性アップなど、成約に結びつく資料作成を代行するサービスです。

納期は10p/1週間程度で初稿をお出しします。

資料1セット当たり
198,000円
(217,800円)

※1セット10Pまで

各種オプションで
確実に売上につながるよう
お手伝いします。

他サービスとの連携 ワンストップ事業課題伴走型支援サービス

営業関連サービス

毎月100リストへの
テレマーケティング

※契約期間内の持ち越し可

人事関連サービス

人材紹介手数料30%OFF
人事制度相談

財務関連サービス

各種財務関連相談
資金繰り管理方法相談

基本業務：毎月1回1時間の打ち合わせ
打ち合わせ時に相談/アドバイス関連のサービスを実施

料金：月額300,000(税別) 半年更新

別途見積もり業務

- ・営業資料作成
- ・営業研修
- ・毎月100リスト以上への
テレマーケティング

など

別途見積もり業務

- ・人事評価制度作成
- ・採用ブランディング支援

など

別途見積もり業務

- ・資本政策立案
- ・M&A実務
- ・資金調達実務

など

よくあるご質問

**Q. 契約からコール開始までのスケジュールはどれくらいを考えれば良いですか？**

- A.** キックオフのミーティングから2～3営業日でリストと営業台本をお送りします。
そちらをご確認頂き、問題なければそこから2営業日ほどでコール開始となります。ご発注から2週間後が目安です。

Q. リストはどのように作るのですか？

- A.** リスト作成専門チームがその時々の営業戦略にちなみ、毎回オーダーメイドで作ります。
具体的には、各種業界団体の会員企業、〇〇ナビなどに掲載されている企業、ネット検索でヒットした企業など、戦略に即してベストなリストを作ります。

Q. コールスタート後のリスト変更、スクリプト変更には料金はかかりますか？

- A.** かかりません。料金表記載の料金にすべて含まれております。

Q. 3ヶ月間で必ずコールを終わらせなければいけませんか？

- A.** 突発的に忙しくなったなどの場合、中断可能です。通常、1年間の中断を認めております。

Q. 履歴の共有や報告書ってどの程度の情報まで見ることができますか？

- A.** お話した内容を要約の上、記載しますのでお断りの理由などすべての情報を閲覧可能です。

Q. 宮崎からの電話だと電話番号ってどうなりますか？

- A.** 03番号で発信専用の回線からお電話します。

Q. 300件コースより多い件数を依頼する場合の料金はどうなっていますか？

- A.** 1ヶ月あたり1000件未満の稼働の場合、48,000円+100件あたり10万円でお考えください。
1000件以上の場合は48,000円が割り引かれます。



会社名 株式会社エッジコネクション

所在地 **東京本社：**
東京都品川区西五反田1-11-1 AIOS五反田駅前3F
福岡支社：
福岡県福岡市中央区天神2丁目5-28 西通りセンタービル5F
宮崎インサイドセールスセンター：
宮崎県延岡市幸町3丁目101 延岡駅西口街区ビル2F

設立 2006年9月15日より現商号

役員構成 代表取締役社長 **大村 康雄**

慶應義塾大学経済学部経済学科卒業。
在学中に有限会社ネクストサービスサプライヤーを創業。
シティバンク銀行に入社しテレセールスを経験後、独立。

取締役 趙 美紀

多摩大学経営情報学部卒業。
スターバックスにてアルバイトスタッフ約60名の責任者を担当。
当社入社後は個人目標、部署目標を未達なく達成を重ね取締役就任。

事業内容

- 1. マーケティングコンサルティング事業**
現場の声を営業の最前線から獲得し、それをお客様獲得の戦略決定につなげます。
- 2. 営業コンサルティング事業**
営業部の立ち上げや改善、新商品の営業戦略立案を行っております。
- 3. 経営コンサルティング事業**
中小ベンチャー企業様向けに特化したコンサルティングを行っております。
- 4. 営業研修事業**
営業活動の研修を行っております。
- 5. 人材紹介事業**
主に営業職の人材紹介業を行っております。
- 6. 海外企業の日本進出支援事業**
海外企業が日本に進出する際の販路開拓などの支援を行っております。
- 7. M&A仲介事業**
当社の営業シナリオ構築ノウハウとコールセンターを活用してM&A案件を創出します。
- 8. 資金調達支援事業**
財務状況等から一緒に最適な資金調達方法を考えます。

主要取引先
(50音順)
旭化成エレクトロニクス株式会
NECビッグロブ株式会社
エルゼビア・ジャパン 株式会社
オンチャネル・ジャパン株式会社
図研エルミック株式会社
TIS株式会社
東京日産コンピュータシステム株式会社
野村不動産 株式会社
株式会社 フルスピード
フンドーキン醤油株式会社
リンベル株式会社
三重県桑名市

従業員数 70名

顧問税理士 浅利 圭佑（税理士法人NEXPERT）

顧問社労士 岡 真二

TEL 03-6825-5900

FAX 03-6825-5901

URL <http://www.edge-connection.co.jp>

MAIL info@edge-connection.co.jp



プライバシーマーク取得企業