

「営業代行」支援事例集

Marketing – Sales – Consulting

株式会社スリーグッド



会社紹介

会社概要

Three Good

会社名 株式会社スリーグッド

代表者 田中 祐貴

事業内容 営業代行事業

資本金 800万円

設立 2014年1月

本社住所 京都府京都市中京区河原町通二条下る二丁目下丸屋町403番地FISビル7階

電話番号 075-778-5000

メールアドレス info@threegood.net

支援実績

支援実績

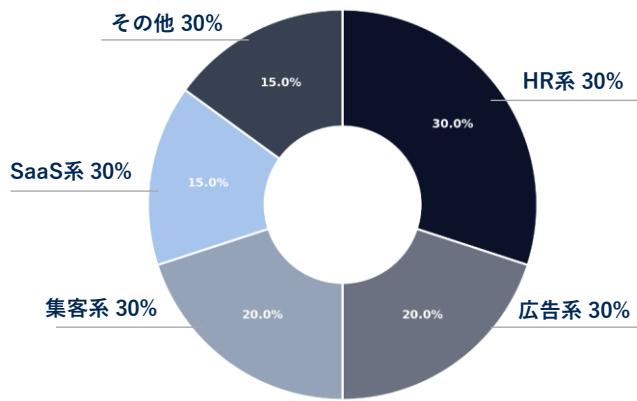
支援社数

200社以上

プロジェクト件数

250件以上

支援企業の商材分類



主な支援実績商材

- ・モバイルPOSシステム / セルフレジ
- ・WEB制作 / WEB広告運用
- ・シフト管理ツール (SaaS)
- ・見積一元管理ツール (SaaS)
- ・管理職向けの企業研修 / IT人材育成研修
- ・コンプライアンスe-ラーニング研修教材
- ・人材育成研修 / ミドルマネジメント向け1on1コーチング研修
- ・googleビジネスプロフィール一元管理システム
- ・インフルエンサーマーケティング
- ・SNSマーケティング / SNS運用代行 (Instagram / TikTok / YOUTUBE)
- ・副業人材マッチングプラットフォーム
- ・QRコード型デジタル新聞
- ・ECサイトプラットフォーム掲載
- ・キャンピングカー販売 / シェアバイク
- ・デジタルマーケティングツール
- ・オンライン診療
- ・CRMツール
- ・人材紹介 / ITフリーランス紹介 / シェアリングエコノミー / SES紹介
- ・ファストパスアプリ
- ・食品卸先開拓

など

支援事例のご紹介

スリーグッドの支援事例 – 目次

- オイシックス・ラ・大地株式会社（広告商材）支援事例
- パーソルホールディングス株式会社（HR商材）支援事例
- 株式会社カウシェ（ECモール）支援事例
- 株式会社Cqree（飲食向け商材）支援事例
- 株式会社コンコルド（古着買取商材）支援事例
- 株式会社UPDATA（不動産向けHP商材）支援事例
- 株式会社日成クリエイト（店舗内装工事）支援事例

オイシックス・ラ・大地株式会社

ABMアプローチにより、6ヶ月で6件の受注を実現



商材	商品ミールキットのサブスク同梱
対象顧客	サンプリング、同梱チラシ広告
支援内容	マーケティング責任者
	営業戦略立案 / 営業支援

▼ Sales Brain 取材記事
<https://kakutoku.jp/lp/client/column/collect/2473/>

▼ ブログ記事
https://note.com/threee_sales/n/n55a786e26e50

お客様の声

社内でも「ここまで数字が伸びるとは」と高く評価されています。私自身もこの数字の伸びには驚きました。一時は苦戦している印象でしたが、ある時点から急激に数字が良くなり、リストの改善でこんなに効果が出るのかと、とても印象に残っています。

依頼の背景

- ・自社での営業を実施もリストの質と実際の営業スキルの2つが課題
- ・過去に外注を活用した際には期待した成果が得られなかつたので、確かな根拠をもって任せられるパートナーを慎重に選定する必要があった。

課題

- ・「部署直通のリストを活用し、アポイント獲得率を高める」というご提案をいただき、まさに「これだ」と確信
- ・弊社の「物事をロジカルに説明する」という文化に、マッチしていた
- ・実行していく上での体制、つまりお互いに密なフィードバックができるかという部分

結果

- ・支援期間：6か月で6件の受注に成功。その後も多数受注見込みあり。

パーソルホールディングス株式会社

期待を超える成果を創出。高ROIを実現



P パーソルホールディングス
PERSOL

商材	人材育成研修
対象顧客	人事部 / 責任者
支援内容	営業戦略立案 / 営業支援

▼取材記事

<https://kakutoku.jp/lp/client/column/collect/1663/>

お客様の声

ゼロから新規事業を始める企業におすすめしたいです。今回営業代行を活用させていただき、田中さんにご依頼したことで、事業の立ち上げがいい方向に進みました。

依頼背景

- ・新規事業の部署は6名ほどの組織で、営業活動に回すリソースがないのが課題だった。

導入に至った決め手

- ・成果面の再現性で「5%～10%の確率で成約をとれます」と言う会社様もいたのですが、我々で試算してみても、中々難しいのではないかと思いました。その点、田中さんは新規事業の場合は「1～2%ですね」と現実的な数字を提案してくれて、誠実で信頼のおける方だなと思った。

- ・私たちが求めていたテレマーケティングで成果を挙げてくれる会社を探していた。そのニーズに合わせた提案をしてくれたので、うまくマッチングができて、契約することに。

結果

- ・研修商材 架電アポ率 平均2.1%
- ・大手、中小問わずアポイント獲得に至り、年間KPIを安定して達成。
- ・HR系プロダクトを中心に合計8プロダクトに関わり、4年間継続支援。

株式会社カウシェ

200件アポ獲得で受注80件超え(受注率40%)のECサイト「カウシェ」の営業支援事例



商材	ECモール
対象顧客	仕入れ責任者
支援内容	営業戦略立案 / 営業支援
参考記事	https://x.qd/2gis4

依頼の背景

- ・社内の営業リソースが足りていない。増員するにも育成に時間もコストもかかるため、すぐに成果を出せる外部委託の方を探していた。

導入に至った決め手

- ・獲得単価の妥当性。事業計画や目標に対して、納得感のある費用を提示頂けた。
- ・EC業界における営業経験があることが非常に良かった。ECの商流や出店者様が抱える課題の理解が深く、提案内容にも説得力があり、『サービスの価値を正しく伝えて質の高い商談をここなら、実現ができる』と確信。
- ・週1で定例ミーティングがあったのと、リストも御社へ一定提供できること。
他社では「定例は追加費用」であったり「リスト提供は上位プランのみ」が多く、大きな違いは、スリーグッドでは基本プラン内で定例もフォローも含まれていた。

結果

- ・獲得アポ数 200件から80件の受注に繋がった（受注率40%）

お客様の声

「丸投げしたい」という気持ちよりも、「共にインサイドセールス部を作っていくたい」と考えている企業さんにこそおすすめです。スリーグッドは本当に真摯に伴走してくれます。

株式会社Cqree

目標の2倍を超える受注を実現



商材	結膳 / ケータリングセレクション / ど冷えもん
対象顧客	飲食店舗 / 責任者
支援内容	営業戦略立案 / 営業支援

▼Sales Brain取材記事

<https://kakutoku.jp/lp/client/column/collect/2058/>

お客様の声

初めて営業を外注しましたが、短期間でこれだけ成果が出ることに驚かされました。やはり、営業をプロにお願いするというのは、自社ビジネスを成長させるために非常に有効な手段だと思いますね。

依頼背景

- ・営業リソース不足が課題でした。
- ・新規事業である冷凍自販機代理店事業はまだまだやることが山積みで、その整備も行いたいと考えていた。

課題

- ・スポットで別の営業代行会社様にも依頼をしていた時期があったが、その企業様とはあまりうまくいかず、今はスリーグッドのみ依頼。やはり企業同士の相性は非常に大切だと感じる。
- ・自社サービスへの理解がどれくらいあるのか、コミュニケーションの頻度や方法に違和感がなかった。

結果

- ・飲食業界の知見を活かした深いターゲット選定により、アポイントに対する受注率改善。
- ・当初の2~3件/月から7件/月の受注へ安定的に増加。

株式会社コンコルド

支援期間9ヶ月で商材単価650円のサービス受注額を1800万円超えに。



依頼背景

- ・営業リソースと営業ノウハウがない。

新規事業ということもあって営業に割けるリソースがあまりなく、新しく採用するよりも営業の得意な会社にお願いしようと思った。

課題

- ・過去に外注を失敗した経験があるため不安だったが、依頼前にリストの作成方法まで具体的に提案していただいた。
- ・テンプレート資料ではなく、私たちの課題にしっかり寄り添っていただけたので依頼を決めた。

結果

- ・支援期間9か月で5件の受注に成功。
- ・アポイントからの受注率13.5%。受注金額1800万越えに。

お客様の声

定例ミーティングでは単なる報告だけでなく、私が考えている戦略についても相談させてもらえるのはありがたいです。
単なる業務の外注ではなく、パートナーとして伴走していただいている感覚があり、非常に心強いですね。

株式会社UPDATA

新規営業体制0人から年間60件の新規商談創出



商材 ホームページ構築パッケージ

対象顧客 不動産賃貸仲介 / 不動産売買仲介 / 不動産管理

支援内容 営業戦略立案 / 営業支援

▼Sales Brain取材記事

<https://kakutoku.jp/lp/client/column/collect/2013/>

依頼背景

- ・新規営業の体制がほとんどないのが課題
- ・不動産業界への新規営業のノウハウがない

課題

- ・依頼の決め手となったのは、弊社と相性が良いと思ったからです。提案を聞きながら、人間性などを含めてオーナーシップを持って能動的に動いてもらえそうだと感じた。
- ・営業担当者が一貫して契約後の運用も担当していただけるのも良かったと思う。私たちのサービスも営業担当者が契約後にディレクターをしているため、その価値やメリットを理解してもらえると思った。

結果

- ・年間60件のアポイントを獲得
- ・新規営業の体制を構築に成功。

お客様の声

外部から「テレアポの女性スタッフが粘り強く話を聞いてくれたから契約につながった」という評価を受けたことが印象的。初めて営業体制を構築する企業には特におすすめ。

株式会社日成クリエイト

数千万円の内装工事案件を獲得



商材 店舗向け内製施工

対象顧客 店舗施工検討企業 / 代表 / 事業推進担当

支援内容 営業戦略立案 / 営業支援

▼ブログ記事

<https://threegood.net/interview/nisseicreate/>

お客様の声

アポの温度感も大満足です！いざ商談に行くと皆さん真剣に耳を傾けて聞いてくださる温度感でめちゃくちゃよかったです。
満足度200%の営業代行です！

依頼の背景

- ・コロナの影響で売上の約9割を失う。紹介中心の営業だけでは先が見えなくなった。
- ・自社ではリスト化が出来ない課題に直面

課題

- ・すり合わせた田中さんのリスト化がすごすぎて…「これはイケるかも」って思った。
- ・一次請けになりたい目標があったので、それを伝えると、新規事業や事業転換をする際に内装などの需要があるのでは?と仮説を立てて、公的に情報が出ていた店や新規事業を計画している企業の公表資料をもとにリスト化してくれた。私たちにはない視点で感動。

結果

- ・約100～200件のリストから10件のアポイントを獲得。
- ・合計3件の受注。数千万円の内装工事案件を獲得。
その内1件は現在も継続中の長期的なクライアントに。