

インサイドセールスで 新規開拓営業代行



インサイドセールスで顧客の興味を点数化し、アプローチのシグナルが出た所に対し営業。
お客様が訪問タイミングを教えてくれるので、営業コストの大幅ダウンに繋がります。

顧客情報は**MAツール**で管理（マーケティングオートメーション）
御社の商機を増やす新規営業をネット×リアルで**解決**します！

POINT 1 営業が苦手でも問題ありません
商談の席まで100%用意します！



- ・新規開拓営業した事がほとんどない
- ・他の業務があり定期訪問が継続出来ない
- ・日々が忙しくて1から営業する時間が無い

全て解決できます！

- 新規商談の席（アポイント）は100% 保障します。
訪問・提案先が無く営業できないという悩みは無くなります。
- 商談相手は責任者のみ
新規開拓で一番大変な「受付突破」は済んでいます。
- 打合せはWEB 会議が利用できます
人が会議室に揃わないと前に進めない状態を脱却します。

POINT 2 専門スタッフが支援しますので、
難しく考えなくてOK！

見込客の興味を数値で顕在化する為に
何を行うかも一緒に考えます。



POINT 3 こんな業種に向いています！

展示会やイベント等
新規の接触が多い業種

■交換した名刺は将来の「宝」です。



商品単価が高く手離れの
良い商品を持つ業種

■ネックである提案先の少なさを解消！

なぜ、「今」が大切なのか？

昨年末から続く海外情勢の悪化、新型コロナウイルスによる経済の落ち込み、
オリンピックに向けた各種特需も終わり様々な業種・業態で仕事量の減少を耳にします。

本当に危なくなると競合はもちろん今までぶつからなかった大手も動きます。

その時に見込み客として多くの提案先を御社が抱えていたら・・・

先を見ている会社ほど、**今**、動いています。

【分析】だけで終わらない！【訪問】という成果も確約します。

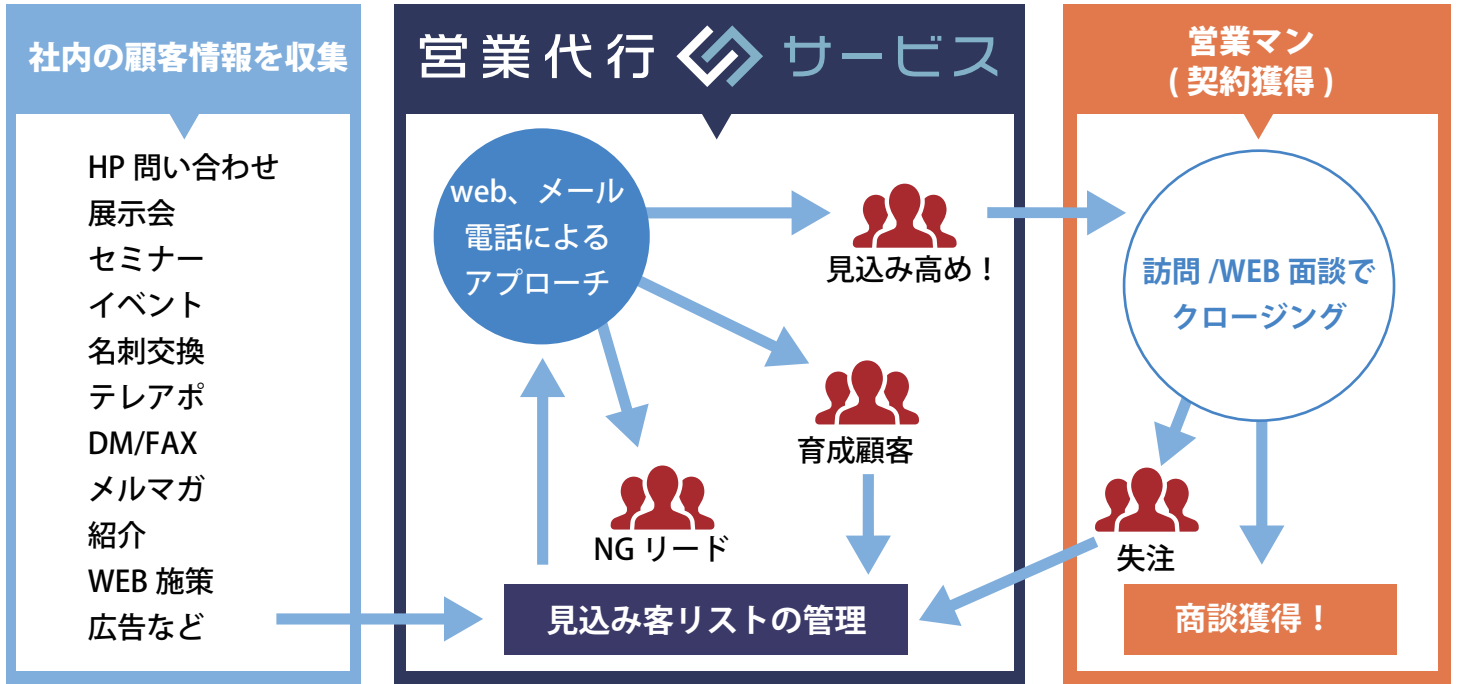
いままでだと・・・

- ・アクセス解析をしているけど次のアクション繋がらない。
- ・メルマガ配信をしているけど新規顧客に繋がらない。
- ・営業マンに新規に電話してと指示をだしているが新規取引先が増えない。
- ・展示会にでているが具体的な話がでていところ以外は対応できていない。
- ・セミナーを開きたいが開催までの集客にたどり着けない。



営業代行
サービス

全体像



導入の流れ・紹介



設計・収集・リスト化

社内の顧客情報をリスト化し
MA ツールで管理



インサイドセールス

見込み客に対し、メルマガ、
HP 動画等で興味を引き出す



点数化→アポイント

相手の興味を点数化し、ニーズが
高まった段階でアポイントを取る



商談訪問・クロージング

情報を先出ししてある相手への
提案なので、商談がスピーディー

商品別のターゲット設計・各種セールスツール制作
商談のアポイント代行までセットになっています。

お問い合わせはこちら

会社名	<input type="text"/>	担当者	<input type="text"/>
住所	<input type="text"/>		
TEL	<input type="text"/>	FAX	<input type="text"/>



あなたの会社のネット宣伝部長
株式会社 アイサポート

〒950-0092 新潟県三条市須頃 1-55

TEL : 0256-33-5085 FAX : 0256-46-0797 MAIL : info@is1.co.jp