

# 営業ハック支援サービス

---



## 衰退産業・地方営業に強い営業支援会社

1. 社員は全19名。社内で日々営業力を高め、成長し合っているメンバー・体制を作っています。
2. 200項目に及ぶチェックリストで営業スキルの標準化を実現します。
3. WEBや広告では届かない顧客群へPUSH営業でアプローチを行います。
4. 月間10000コールの経験をもとに、電話を主とした営業アプローチを実施いたします。
5. SNS、ウェビナー、DM等、電話の効果を最大化させる施策・取り組み経験が豊富です。
6. ターゲティングから実務遂行までリード獲得をトータルで支援いたします。
7. 代行・採用・研修等、営業課題解決に合わせた取り組みが可能です。
8. 営業代行・支援は累計300社以上、約10年の実績と経験があります。
9. アポイント獲得と並行し、顧客の声・関係作りを重視し、“ホットリード”を創出します。

## 営業支援会社の不満

営業支援会社、特に弊社のようなアポイント獲得代行会社への不満は「リード」「マネジメント」の2種類に大別されます。

### リード

- ✓ そもそもアポ数が少ない
- ✓ ニーズがないアポが多い
- ✓ 商談前の顧客情報が少ない
- ✓ 顧客の期待値が低い

### マネジメント

- ✓ 商材・会社理解が進まない
- ✓ 進め方に計画性がない
- ✓ 改善・検証が遅い
- ✓ フィードバックがない

## サービス概要

営業ハックは「営業の悩みを0にする」をビジョンに営業支援をしてきました。営業成功のコツは「PDCAの高速回転」「法整備」「属人化の排除」です。

### リード

- ✓ 現場の営業調査による勝ちパターン創出
- ✓ 顧客インタビューによる顧客解析度向上
- ✓ ホットリード（今すぐ客）の明確化
- ✓ アポ基準の明確化
- ✓ テストマーケティングに検証
- ✓ 過去経験・ナレッジの徹底活用

### マネジメント

- ✓ 個人依存ではなくチーム制運用
- ✓ 撤退ラインの設定による惰性営業の排除
- ✓ リーダー制によるコミュニケーション一元化
- ✓ 営業手法の複数組み合わせ
- ✓ スクリプトマネジメントによる営業品質の標準化

## 営業ハック独自メソッド

営業ハックでは、これまでの成功体験をコンテンツ化することで、社内メンバーの営業力向上及びコンテンツに興味を持った営業意欲の高いメンバーの採用を実現しています。



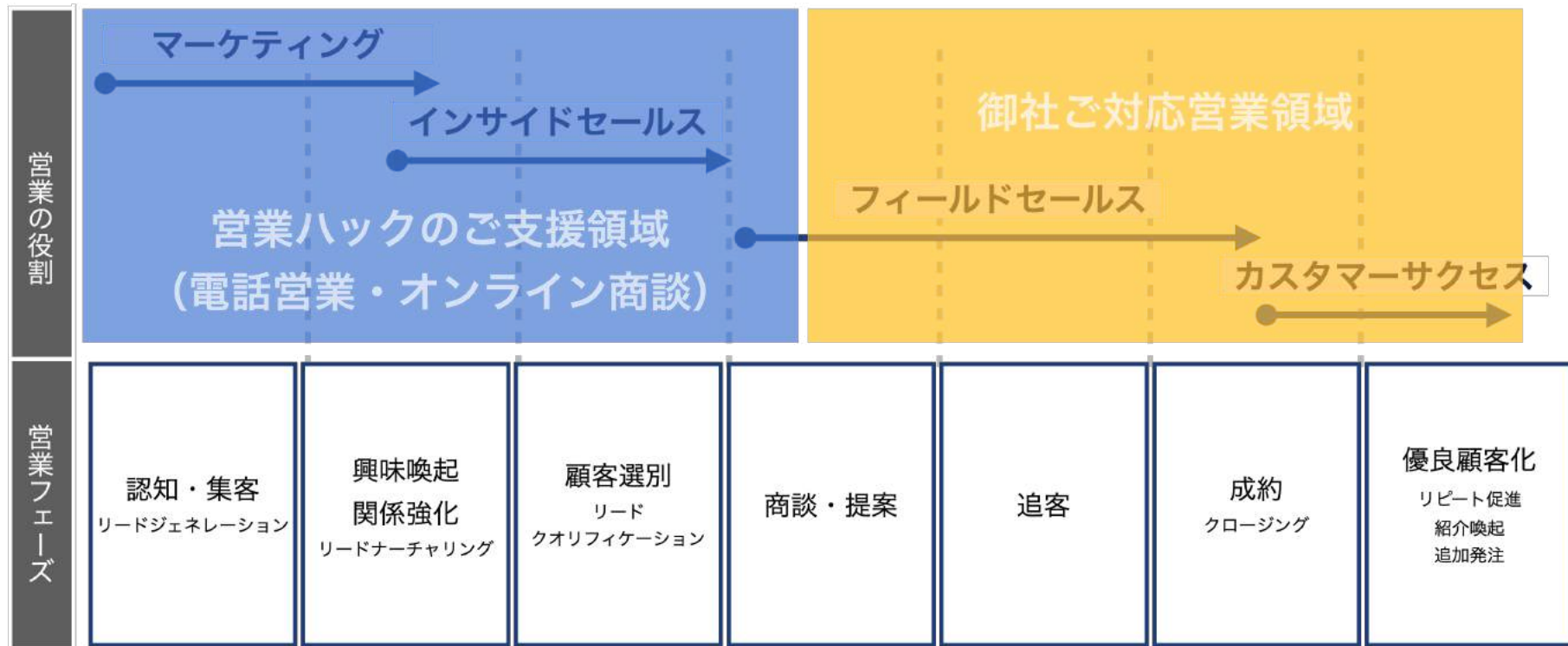
オンライン商談やインサイドセールス、テレアポに関するチェック項目（平均180項目）のシートを整備し、メンバーへの配布。またSNS等での配布を行っております。



YOUTUBE（チャンネル登録8000人超）、TIKTOK（フォロワー数1.2万人）を超える営業メディアを配信。社内研修でも伝えている内容が累計約2000本のコンテンツとなっています。

## サービス概要

営業ハックは見込み客のリーチ・アプローチをミッションに営業を実施させていただき  
“ホットリード（今すぐ客）の創出”をご支援させていただきます。



## サービス概要

営業ハックでは営業実施前の準備・基準づくりを重要視しています。  
その上で、商談数の最大化もしくはリード確保の最大化どちらかのプランをお選びいただけます。

	営業企画・設計	営業代行内容
費用	35 万円	50 万円/月
実施内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・商材レクチャー及び商材勉強会</li><li>・クライアント候補インタビュー</li><li>・営業トーク設計・スクリプト作成</li><li>・営業メンバー教育・研修（弊社内で実施）</li><li>・リスト精査及び内容チェック</li><li>・テストマーケティング・反響テスト（450コール） ※3パターンのトークを作成し、数値差検証</li><li>・営業目標及び戦略設計・すり合わせ</li></ul> 実施期間：1ヶ月	<ul style="list-style-type: none"><li>・メール営業（一斉配信にて月3回実施）</li><li>・電話営業（月間1000コール想定）</li><li>・検証改善（企画改善・別施策立案・代行含む）</li><li>・定例報告会兼MTG</li><li>・スプレッドシート等による営業結果報告</li><li>・ウェビナー・ホワイトペーパー施策等の企画・立案</li></ul> ※検証、さらなる改善の必要期間として3ヶ月～のスタートにてお願いしております。

## 会社概要

---

会社名	株式会社営業ハック
URL	<a href="https://eigyou-hack.com/">https://eigyou-hack.com/</a>
代表者	代表取締役 笹田 裕嗣
設立年月日	2018年4月13日
資本金	4,000,000円
従業員数	18名 (2021年9月)
オフィス	本社 〒105-0013 東京都港区浜松町2丁目2番15号 浜松町ダイヤビル2F 池袋オフィス 〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-42-1
電話番号	03-6689-2277
連絡先	info@eigyou-hack.com
許認可	有料職業紹介事業許可 13-1-312283
事業内容	営業代行・コンサルティング事業 教育・研修事業 人材紹介事業 コミュニティ事業

---



## 「知らなかったから損をした」をなくす

1. 相手への感謝と敬意は忘れない
2. 本当に「この人に必要」と思える相手には全力で押す
3. キレイにやるよりも、泥臭く結果が出ることをやる
4. 必要ない相手には潔く撤退をする
5. 相手の意見を鵜呑みにしない。事実をベースに判断をする
6. 1回のコミュニケーションに全てを求めない
7. やる気の前に仕組み。成果が出ない時はまず仕組み改善のチャンスと捉える
8. 成功・失敗体験は言語化し、どんな成果でも次に生かす
9. 個人ではなく、チームで成果を出す