

御社のステージに合わせたプランを立案します！



① 営業代行とは何か？

営業代行とは、販売代行、営業支援、営業外注とも呼ばれ、アポ取り、契約、訪問販売、飛び込み営業、DMの発行、代理店開拓、アフターサービスの一部、あるいは全てをアウトソーシングすることです。

弊社では上記のほぼ全てのサービスを請負が可能です。

主には新規事業の立ち上げや新商品・サービスのリリースでのご利用が多いです。

新しい会社・新サービスなので人員が足りない

自社でマーケティングできる人材のリソース不足



が解消できるサービスです。

② 営業代行のメリット・デメリット

営業マンの採用活動・教育コストがかからない！

営業マンの採用コストは1人あたり50～150万と言われております。

人は「取り入れる（採用する）」、「管理する」という苦勞以外に、抜けてしまうことを防ぐ「定着させる」という課題があります。定着できなければ採用コストは増すばかり。従業員の定着率の低下は、企業収益圧迫の大きな要因にもなるのです。

社員の維持費は給料の2～3倍かかります

社会保険や福利厚生などのほか設備費用や間接部門費用など、目に見えないところで発生しているものもあります



アウトソーシングだとこういったコストも抑えられます！

デメリットは自社雇用ではない事

営業社員を採用するわけではないので、長期的に見れば人財とはならない事
指揮命令系統は外注なので、クライアントには属さない事（派遣とは異なりますので、営業代行会社が主導になります）

ただし営業マンの離職理由の1つが営業のマニュアル化がされていない（ノウハウの共有）が挙げられてます。
仕組みが出来ていない状態で自社雇用を増やすのは結果として収益の圧迫になります。

③ 営業代行の種類と適用段階は3種類あります

START-UP STAGE

立ち上げ段階

商品・サービスをリリースしたばかり、あるいはリリースはしたが機能していない状態。

この状態で代理店を募集したり、完全成功報酬のみで営業代行業を依頼してもオファーを受ける企業を見つけるのは難しいでしょう。

マーケティング+売る仕組みが必要



E G Gの新規営業構築パッケージ

営業マン1名とテレアポ1ブースで御社の1営業部として稼働をするパッケージです。

こちらは45万円(税別)に成果報酬+営業交通費で最短3日で稼働が可能です。

固定費用タイプ

月額固定費用を支払って営業稼働するタイプです。

主に新規事業の立ち上げの営業コンサル・営業マンの指導、マーケティング、法人向けの訪問営業などは、このタイプの営業代行になります。

固定費用ですので、営業稼働の担保や報告なども求められます。

営業マン1人あたり30万~60万が営業代行の相場です。

比較対象の営業派遣会社の日当は2~2.5万が相場になります。

営業ターゲットの立案(SWOT分析)、ターゲットリスト作成、資料作成、アポトーク作成、修正、初回訪問営業、二次訪問クロージング、契約など

SALES STAGE

拡販段階

既にサービスや商品の実績が出ており、知名度も上がってきている段階で、販路をもっと広げたい！
違う業界などにもアプローチをかけて販路を広げたいという状態であれば下記タイプで対応可能です。

成功報酬タイプ

営業の成果に応じて、報酬を支払頂きます。

一般的には代理店と呼ぶケースが多いですが、自社でマーケティング
や売り方が完成していないと販売代理店が動かないケースが多々あります。

訪問が絡む場合は完全成功報酬で受ける会社は少なく、初期費用や
アクションに対しての成果報酬の設定を設けています。

複合型タイプ

固定費用 + 成果報酬のスタイルでの営業代行会社が

増えております。

弊社がサービス開始以来、こちらの複合型でのサービスをメインで提供
しております。

新規事業の場合ですと、必ず売れる仕組み・パターンを作り

そこから数字を組み立てるため初期2～3ヶ月は固定費用は

マストになります。



E G Gの代理店構築パック

代理店募集サイトなどを使い、資料請求してきた会社に対して営業を
かけて代理店を作っていきます。

代理店資料請求対応、代理店資料作成、説明会、代理店契約を行
います。また代理店が営業をスムーズに出来るように営業フローを作る
お手伝いから教育まで行うこともできます。

Maturation STAGE

成熟段階

既にサービスや商品が全国展開済みで、誰もが知っているようなサービスとして動いている状態。

代理店やF C（フランチャイズ）として展開しているが、もっと件数を伸ばしたい！などや現状の問題点や顧客フォローを行いたいなど



完全成功報酬タイプ

すでに営業をかけなくても知名度があり、人数を投下すれば数字があがる状態であれば、完全成功報酬タイプでもお受けできます。比較対象は営業派遣会社などになりますが、人権費用がかからないので圧倒的にコストパフォーマンスが良いと思います。

営業代行はスーパーマンではありません

営業代行の会社に丸投げすれば、勝手に売上があがる、成果が出るというわけではございません。

あくまでサービスありき！での営業になります。

リリースするサービスが実際営業をしてみたら予測とは違う結果になる、という事は当たり前にあることです。

特に新規事業やサービスの立ち上げは、いきなり売上を上げるためではなくサービスのマーケティングや改善点を見つ

つけるという一緒に協力するスタンスで依頼をするのが一般的です。

自社雇用は時間がかかるものです。それを補うサービスが営業代行です。

④ 弊社サービスの特徴・事例

新規営業の開拓の場合

ダイレクト営業（初期構築パック）

【1】 御社専属チームを当社にて2～3名で結成、営業社員・アルバイト1名分程度のコストです

【2】 営業戦略を作成

ターゲット戦略や営業方法を当社にて立案

営業していきたい先のリストやマニュアル・資料作成も行います

【3】 売れるパターンが出来てきたら、お客様ごとに拡大・継続しやすい体制へ移行する

2～3ヶ月のマーケティング期間の結果を元に、営業代行の継続方法を再提案いたします

単発のプロモーション

ダイレクト営業・テレアポ・手渡しDM

例1) 新OPENのホテルの挨拶回りで、近隣店舗にリーフレットや優待券などを配布

例2) 新商品のプロモーションで店舗などに販促物の取り付けや売り場メンテナンスのラウンダー業務

例3) ポイントカードやクレジットカードなどの店頭申し込み業務

例4) ウォーターサーバーなどの店頭プレゼン・お試し設置の獲得

例5) インディーズアーティストを使った店舗イベントでの賑やかし（IS21事業部との連携）

例6) 取材記事作成のための調査とアポイント（宿泊施設向けに実施）

例7) 店舗向け、オリジナルアプリ作成システムのお試しのご案内

B to B 案件（対法人案件）

- 光設備のオーナーや管理会社様への折衝・設置工事
- 新規で廃棄物処理会社様の見込み作りをテレアポにて受注
- 業務用トイレトペーパーの新規営業アポイントで、営業マンのルート作り
- 店舗・企業へWI-FIの設置折衝
- スマートフォンアプリ広告の営業
- 格安レンタカー会社の加盟店獲得
- HP製作の無料診断アポイント（テレアポ・飛び込み手渡しDM）
- 使い放題プリンターの飛び込み営業
- 大手通信回線会社 法人営業（業務委託）
- 機器修理サービスの新規アポイント（テレアポ）
- デザイン会社の新規受注
- 新電力のテレアポ・訪問営業
- リノベーション住宅不動産の買取・見積もり
- クレジットカードの端末営業（店舗）
- 人口知能のAIの導入営業
- 社員食堂サービスの加盟営業（店舗）
- 物流サービスのアポイント（工場など）

2013～2016年

- 助成金の申請代行会社のテレアポ・訪問営業
- 芸能事務所へのアポイント

BTOC（対個人案件）

- 光回線の導入営業
- CATV導入リード獲得
- ウォーターサーバーのマーケティング（お試し営業）を飛び込み・訪問
- ウォーターサーバーのブース販売営業
- 携帯電話のブース販売
- PC教室のご案内
- 地デジアンテナ工事などの営業
- マッサージチェアの販売

⑤ 弊社サービスのご案内

EGGの営業代行サービス

ダイレクト営業（初期構築パック）

テレアポやDMから見込み（リード）を取り、訪問・クローズまでを一括で代行します。
それに伴うペーパーコンテンツ資料の作成、営業ノウハウの構築も行います

代理店・FC構築パック

営業代行の最終的な形は代理店やFCの構築になると考えています。

自社のサービスや仕組みを全国展開するのは代理店構築が効率的です。代理店の構築から教育までを行えるパッケージもあります。

営業資料作成代行

営業用の資料だけを作成して欲しいというご依頼から

産まれた新しいサービスです。

ペーパー資料（PDF資料）・動画コンテンツ・デジタルコンテンツなど

テレアポ代行/手渡しDM代行

自社に営業マンがいる場合、新規の営業ルートをつくるためのアポイントを入れてまいります。
テレアポ代行は弊社のサービスで唯一成功報酬でもご依頼が可能です。（初期費用はかかります）
手渡しDMは店舗などに直接手渡しでDMをお届けします！

Web営業代行

Webを使った広告や集客の戦略を立てます。

単発でも可能ですが、他の営業代行サービスと併せてクロスマーケティングすることで効果は倍増します。

モデルのキャスティングからデザインまでこちらのサービスでご提供

お陰様で10周年！営業代行会社の中でクライアント満足度N01を目指します！



〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-47-6 パレス南池袋407

TEL 03-5985-7303

FAX 03-5985-7304

EMAIL : info@egg-to-communication.com

WEB : <http://www.egg-to-communication.com/eigyoudaikou.html>

沿革

- 2006年5月 通信機器・回線の営業代理店として大宮にて事業スタート
- 2007年4月 本社を東京大塚に移転
- 2007年6月 営業代行サービス開始（通信以外の各種営業取り扱いスタート）
- 2012年9月 徳島（四国）サテライト営業所開設
- 2013年4月 bgent事業スタート（営業代理店募集）
- 2013年4月 IS21SOUNDS設立
- 2016年6月 現所在地に移転、更なるサービスの拡大を目指す

bgent.net Business Agent
ビジェント