

COMPANY

# ABC Sales Consulting 営業支援サービス

成果につながる営業プロセスを構築するトータル支援

## 本日のプレゼンテーションの流れ

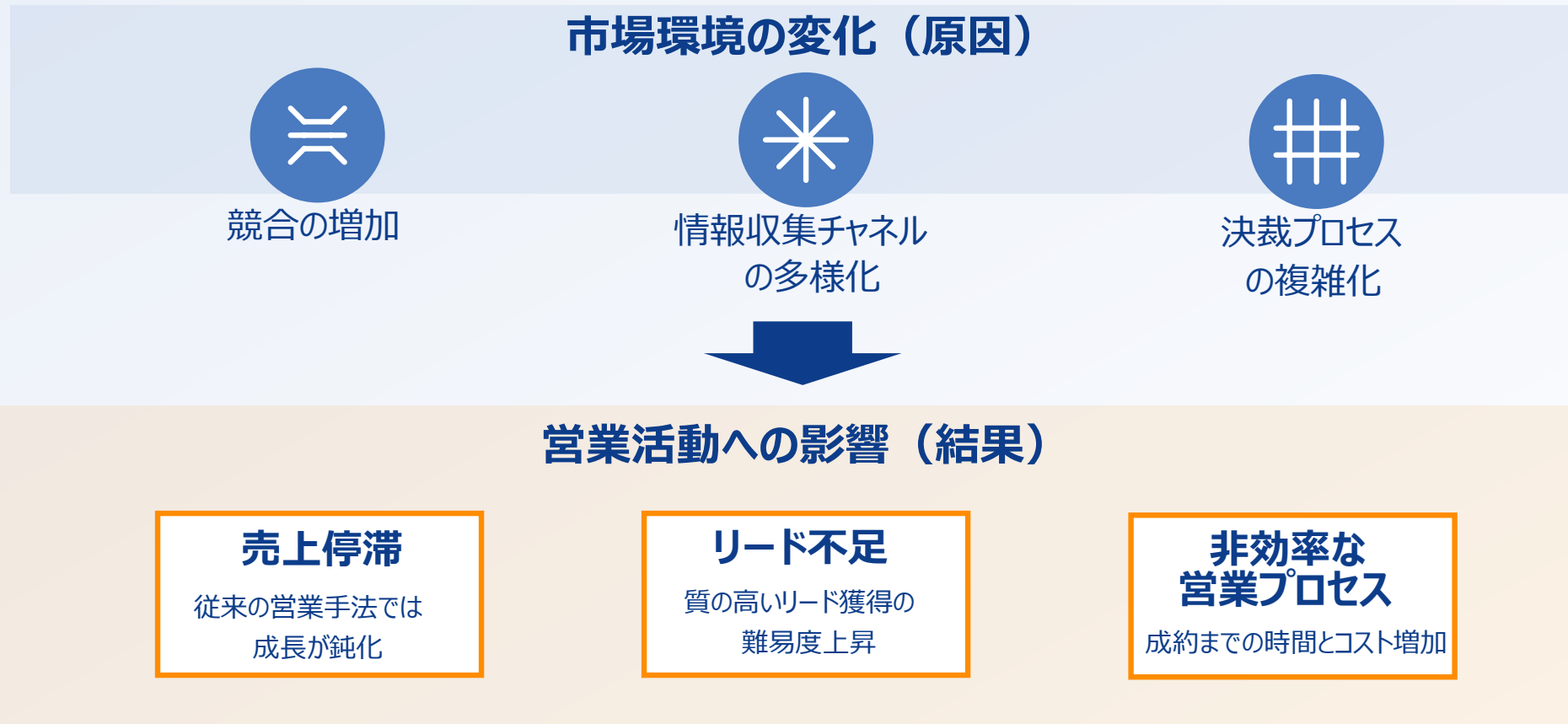


### 本日のゴール

- 営業課題の明確化
- サービス内容の理解
- 成功事例の共有
- 導入プロセスの確認
- 次のアクションの決定

所要時間: 約30分

## 複雑化する営業環境での課題と影響



### KEY POINT

現代の営業環境変化に対応するには新たなアプローチが必要

## 戦略から実行までをトータルでサポート

### 解決できる課題

前ページで挙げた市場課題に対応

- 効率的な営業プロセス構築
- 質の高いリード創出
- 競合との差別化
- 営業チームのスキル向上
- 営業活動の可視化



### 支援フェーズ



## 競合サービスとの明確な差別化ポイント

評価項目	当社	A社	B社
ノウハウ蓄積度	◎	○	△
支援範囲の広さ	◎	△	○
ツール導入実績	◎	○	○

◎ : 非常に優れている ○ : 優れている △ : 標準的

## 当社サービスの特徴



### 専任チーム体制

業界・企業規模ごとに  
専門チームを配置



### スキル研修メニュー

オーダーメイドの  
研修プログラム



### 成果報酬オプション

成果に連動した  
料金体系も選択可能

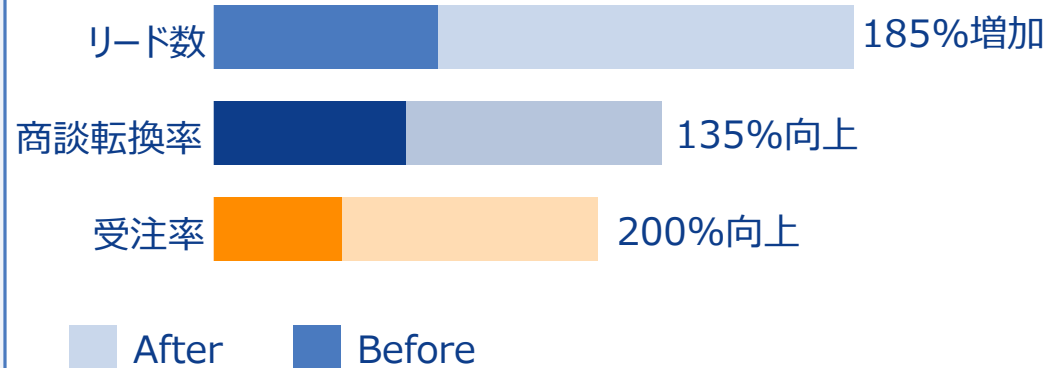


### 営業DX推進支援

最新テクノロジーの  
活用を促進

## 導入企業での具体的な成果

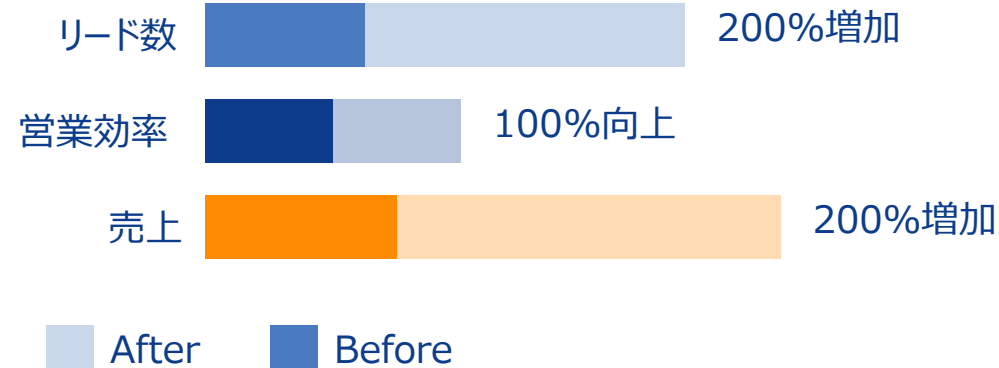
### 製造業A社（従業員数：約500名）



#### 成功ポイント

- リードナーチャリング施策が奏功
- インサイドセールスチームの構築

### IT業界B社（従業員数：約200名）



#### 成功ポイント

- 独自のABMアプローチを実施
- CRMツール導入による可視化促進

業種・規模を問わず成果を実現

## 契約からサービス実施までの明確なステップ



### 主な成果物

- STEP 1:**
- ・現状分析レポート
  - ・課題整理シート
- STEP 2:**
- ・施策計画書
  - ・KPI設定表
- STEP 3-4:**
- ・実行マニュアル
  - ・月次レポート

## 明確な投資対効果が見込めるプラン構成

### 基本料金プラン

スタンダードプラン      ¥ 300,000~  
/月 (税別)

アドバンスプラン      ¥ 500,000~  
/月 (税別)

初期コンサルティング費      ¥ 1,000,000~

### ROI試算例

#### 初期投資

初期: 100万円  
月額: 30万円×12



#### 想定リターン

リード増加: 30%  
商談転換率: 20%↑  
売上向上: 約40%  
利益増: 約1000万円/年

#### ROI計算式

年間投資額: 100万円 + 30万円×12ヶ月 = 460万円

年間リターン: 約1000万円

ROI = (1000万円 - 460万円) ÷ 460万円 = 約117%

※具体的な料金はサービス内容や規模により異なります。詳細はお問い合わせください。

※ROI試算は標準的な例であり、業種や現状により異なります。個別のシミュレーションをご提案いたします。



## 透明性の高い成果管理とレポーティング

### 測定する主なKPI

1 リード獲得数      マーケティング効果測定

2 商談化率            営業活動の効率性

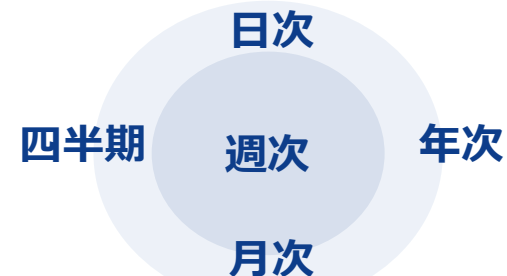
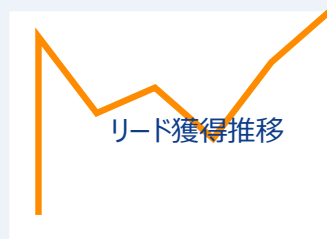
3 受注率                営業品質の向上度

4 顧客LTV            顧客価値の長期的向上

CRM/BIツールと連携した常時モニタリング体制

### 可視化方法（レポーティング体制）

#### 営業活動ダッシュボード



## 安心してご導入いただくための情報提供

**Q**

**導入までどのくらい時間がかかりますか？**

**A**

通常、初期分析から本格導入までは約1～2ヶ月程度です。規模や状況により前後します。

**Q**

**既存のCRMがある場合でも利用可能ですか？**

**A**

はい。主要CRMとの連携実績が豊富です。既存システムを活かした支援が可能です。

**Q**

**成果が出ない場合の対応は？**

**A**

月次レビューで課題を早期発見し、施策の改善を継続的に実施します。必要に応じてプラン変更も可能です。成果保証オプションもご用意しています。

**Q**

**御社の担当者とはどのくらいの頻度で連携が必要ですか？**

**A**

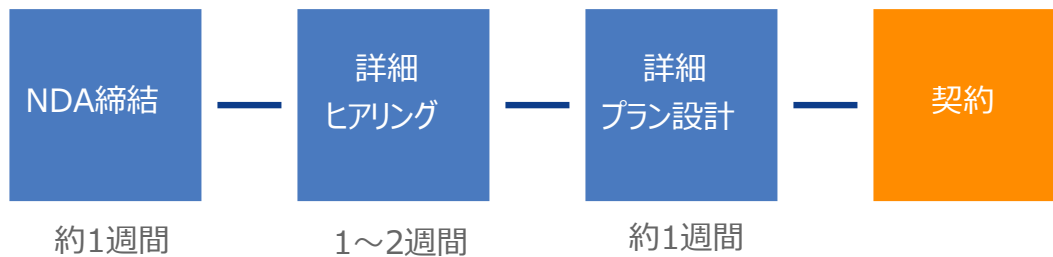
初期は週次、安定期には月次でのミーティングが基本です。オンライン対応も可能で、必要に応じて柔軟に対応します。

## 具体的な次のアクションのご提案

### サービスの主なメリット

- 戦略から実行までをトータルサポート
- 業界・規模に合わせた専門チーム体制
- 明確なKPIと透明性の高いレポート
- ROI 100%以上を実現する成果へのコミット

### 今後の進め方



### お問い合わせ先

#### ABC Sales Consulting株式会社

営業支援事業部

担当：佐藤・鈴木

TEL : 03-1234-5678

MAIL : info@abcsales.co.jp

URL : <https://www.abcsales-consulting.co.jp>

お気軽にお問い合わせください