

営業代行の 先入観を覆す

Client Voice 01

期待を
超えてくる、
常に。

中途採用求人サービス業（アポイント獲得）

営業代行って信頼できるの？

Client Voice 02

自分達の営業は
営業じゃなかった…

IT・ベンチャー業（アプリ導入・広告営業）

Client Voice 03

地上戦も空中戦も
こなしてしまう、
万能な営業会社ですね。

飲食・美容業界（広告営業）

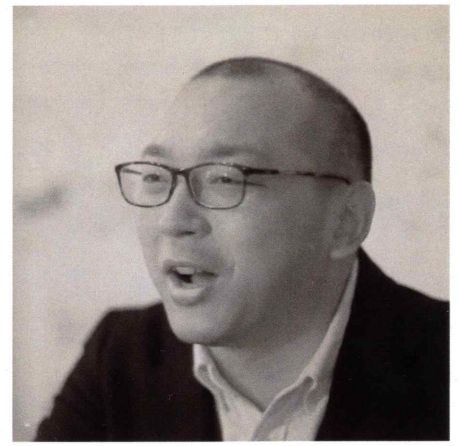
どうせ、いい加減な成果を
報告するんでしょ？

営業部に生産性？
そんなの意味ないつしょ。

期待を超えてくる、 常に。

Client Voice 01

大手中途採用支援企業
プロジェクト部長



Q 営業代行を取り入れた背景を教えてください。

元々のきっかけは「営業部の**生産性を上げたい**」というきっかけのもとで依頼をしました。

生産性を上げようと思った時に弊社で言うと、アポイントを獲得する業務提案をする業務、そして受注をして納品をする。という工程があるんですけど、その工程の中で**最も難易度が高くかつ時間を使っているところはどこなんだろうな**と思ったときに**アポイントの獲得**でした。なのでまずは、そのアポイントの獲得というミッションを代行会社にお任せしてみようっていうようなプロジェクトがスタートで走ったっていう経緯ですね。

まずは、小さくてもいいので、
試したら分かります！

Q 営業代行に求めることは？

弊社の名前を使ってアポイント獲得していただくので **弊社の営業と同じ、もしくはそれ以上のクオリティでアプローチ**をして頂く。

そして弊社と同じ **もしくはそれ以上の成果を残していただく**ことを期待してお任せしておりますね。

Q 営功社の質の高さ？とは…

質は高いです。

質って何を言っているかと言いますと、例えばアポイントの目標を高く120%で掲げたとして、**何が起きるか**っていうと「ちょっとこれはアポイントを取得したか分かんないけど、とりあえず取っておこう」みたいなものも多くなるんですね。

一般的な別の代行会社さんとかだとそういったことは一部起きるんですけど営功社さんの場合は、**直ぐ修正**して本当に**週単位**とか**日の単位で修正**をして元々目標を上げる前の質と変わらないくらいに合わせてきてくれるのでそういった意味でアポイントの質は高いですね。

もう一つは**供給**いただいた**アポイントからの受注がよく入ります**ので**率が高い**。

この二点において質が高いと思っています。

Q 営功社の優れているところは？

ポイントは二つかなと思っていて、一つはまず**誠実**に対応していただいています。

嘘をつかないと、言ったことを**やる、約束**を守る。

まあ当たり前のことなんですけど、この当たり前のことが当たり前に行えるっていうことって結構難しくて。

それを実際に社長自身も、代行していただいている皆様にも日々の行動で体現してもらえるので

**まずは小さくてもいいので、
試したら分かります！**

という感じですかね。

二つ目は、**期待を超えてくる 常に**。

目標も当たり前のように越えていただいているということろですかね。

営業代行実績

人材求人業界(広告営業) 医療業界(システム営業)

教育出版業界(FC開拓営業・教育教材販売) 飲食・美容業界(広告営業)

IT業界・ベンチャー業界(アプリ導入営業・広告営業)

イベント業界(スポンサー営業)、他多数あり

営功社は営業代行の専門集団として 営業活動を通じお客様と共に成功を取めます。

