

もう、営業を
追いかけない。

既存のお客様
対応で手一杯。

新規顧客を
増やしたい。

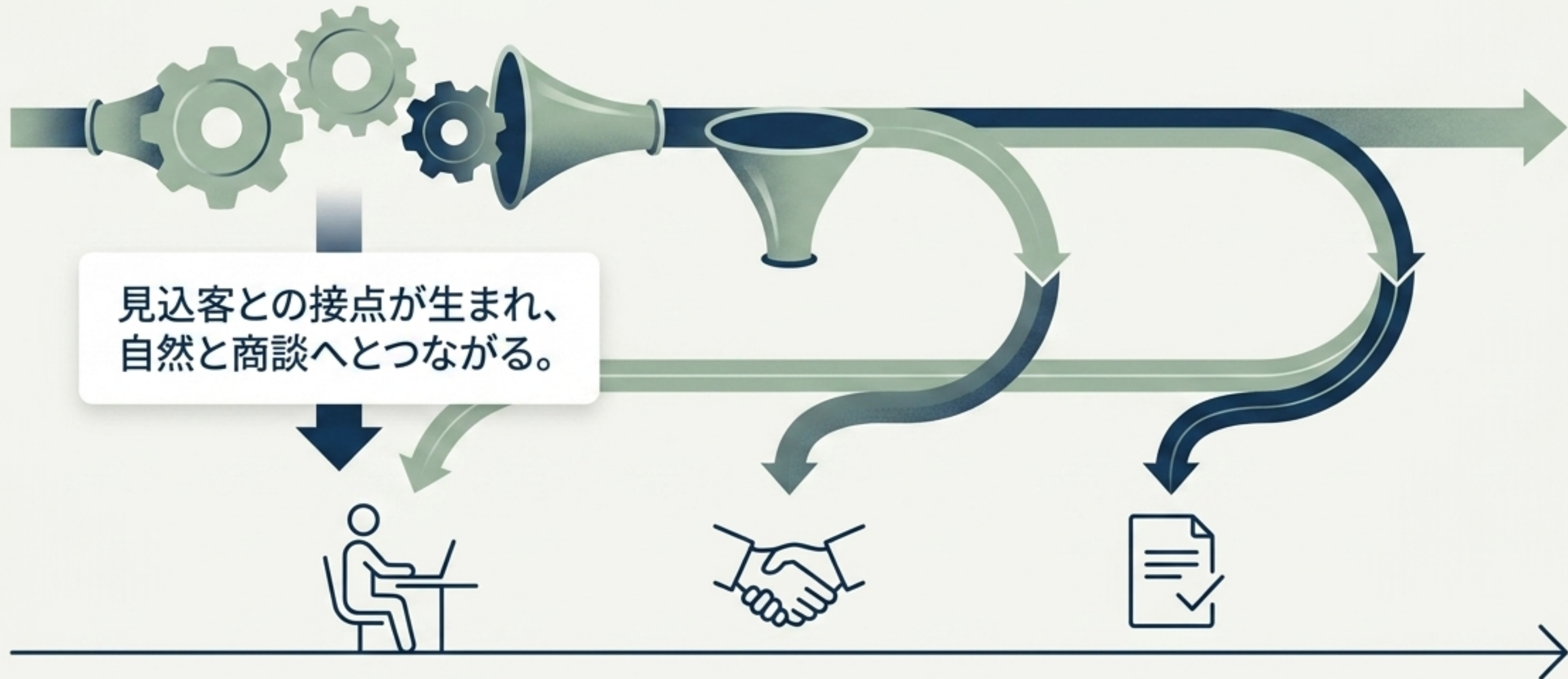
気づけば、
売上づくりは
いつも「後回し」。

営業人材が
足りない。

商談が、向こうから生まれる会社へ。

本提案は、そんな「後回し」の状態を変えるためのものです。

目指すのは、毎日必死に追いかけてなくても
「売上機会が積み上がる」状態。



あなたの会社に、 新しい営業体験を。



朝

出社すると、新しい
見込客が見えている。



日中

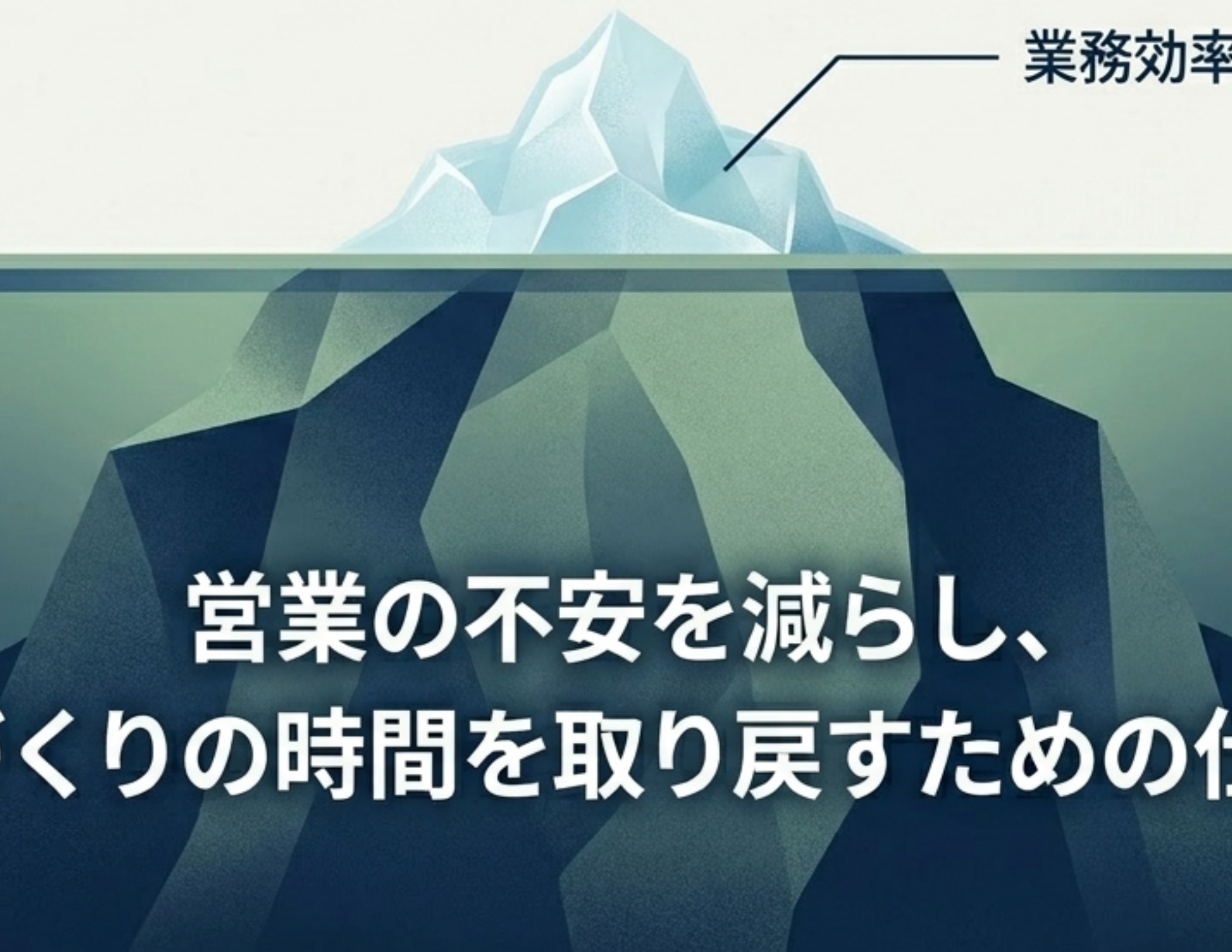
目の前のお客様に
100%集中できる。



夕方

次の商談候補が
増えている。

これは、単なる「効率化」ではありません。

An illustration of an iceberg floating in a dark green sea. The tip of the iceberg is above the water line, while the much larger base is submerged. A line points from the text '業務効率化' to the tip of the iceberg.

業務効率化

営業の不安を減らし、
売上づくりの時間を取り戻すための仕組み。

	従来の営業	これからの営業
アプローチ	追いかける	向こうから生まれる
リソース	人を増やす	仕組みを作る
マインド	いつも後回しにする不安	目の前のお客様への集中

人を増やす前に、 営業が動き出す 「仕組み」を作る。

その第一歩として、貴社の中に「もう1つの営業体制」
を作ることをご提案します。