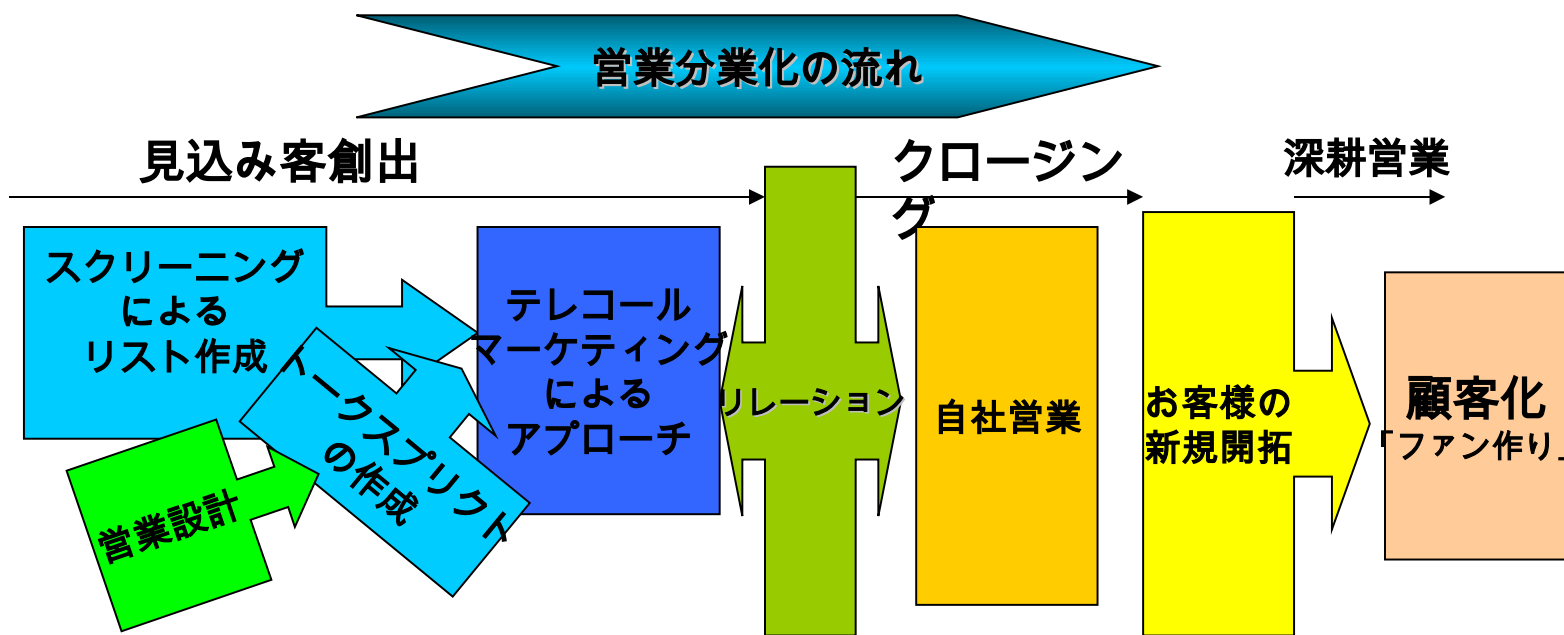

「見込客創出プロジェクト」



株式会社セールスニーズ
www.salesneeds.jp

- 営業アウトソーシングは費用・経費や時間効率、ましてや技術的知識が必要な業界であれば教育コストがかかり、資金力のある会社、長期展望をお考えのある会社には非常に効果的ですが、すぐに売り上げがほしい会社には賛否がはっきりと分かれるところでしょう。
- そこで弊社が考えたのが営業の分業化ということです。
- 弊社オリジナルのテレコールマーケティングで営業効率化を図ることで、プロジェクトの成功比率が飛躍的に高まり、経費・コストも抑えられ時間効率も良くなります。



見込客・潜在見込客創出の重要性

SalesNeeds.Co.,Ltd

お客様には幾つかの種類があります。

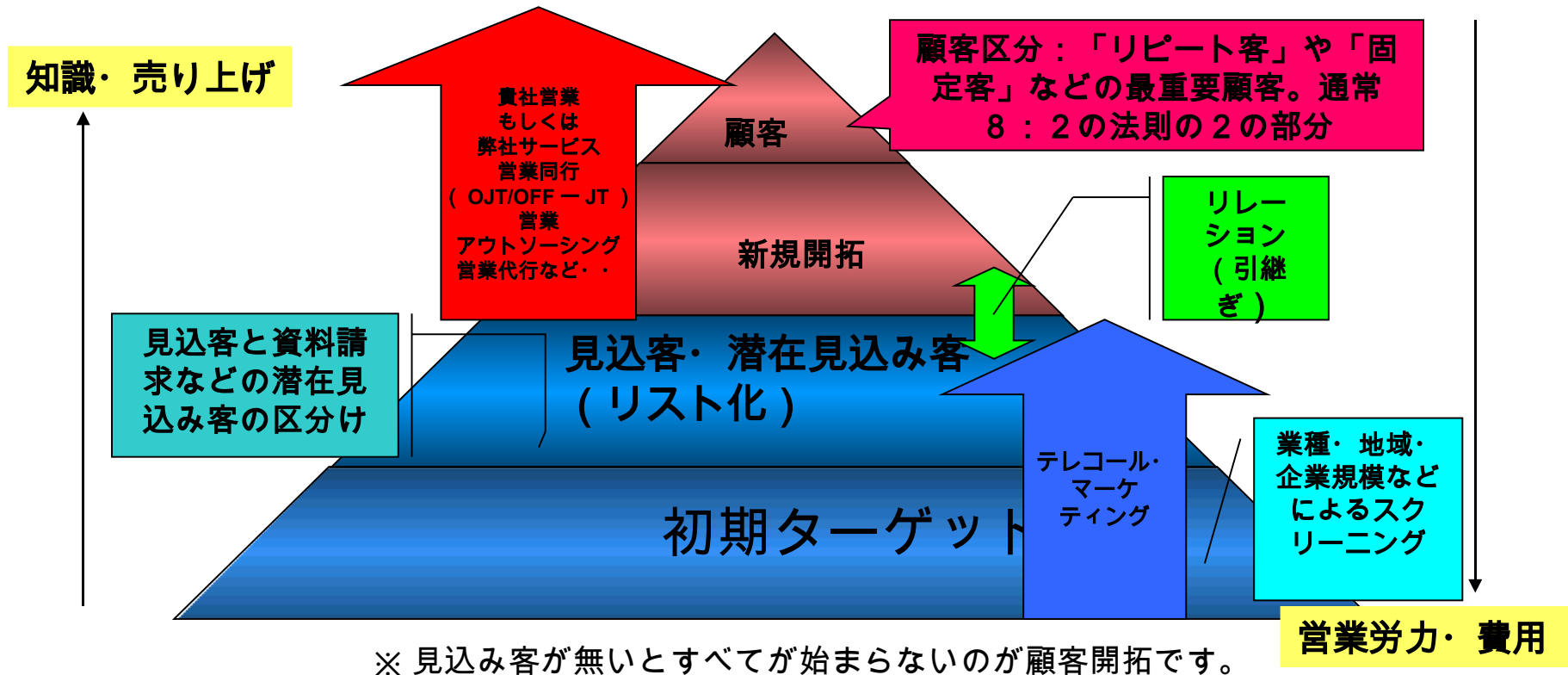
「**潜在見込み客**」・・・将来見込み客となるまだ見ぬお客様です。

「**見込み客**」・・・初めての接触で知り合えたお客様。将来顧客となる有望客。

「**新規客**」・・・初めて購入頂いたお客様。

「**リピート客**」・・・2回以上購入頂いたお客様。顧客の仲間入り。

「**固定客**」・・・ファン客。貴社から買いたいと来て頂けるお客様。



見込み客創出料金体制

SalesNeeds.Co.,Ltd

プラン	イニシャル (初期費用)	月額固定費	歩合	オプション 営業 (クロージ ング) 同行
A : 固定費タイプ 月 1000 件のテレ コール	0 円 トークスプリクト作成費 + リスト作成費 1000 件 (i タウンページ) +、電話代 などの雑費 + 営業設計費すべて固定費込 み	月 /35 万円 + 消費税 銀行振り込 み (先払 い)	0 円	1 回 1 万円 + 消 費税
B : 完全歩合 タイプ 月 300 件以上のテ レコール	9 万円 + 消費税 (内訳) トークスプリクト作成費 2 万円 リスト作成費 1000 件 (i タウンペー ジ) 3 万円 電話代などの雑費 1 万円 営業設計費 3 万円	月 /0 円 チャージ方 式 (最初は イニシャル 含む)	<input type="checkbox"/> アポイン ト 1 件 /2.5 万円 + 消費 税 <input type="checkbox"/> 資料請求 1 件 /3.5 千 円	1 回 3 万円 + 消 費税
C : 固定費 + 歩合タイプ 月 1000 件のテレ コール	3 万円 + 消費税 (内訳) トークスプリクト作成費 + リスト作成費 1000 件 (i タウンページ) + 電話代な どの雑費 + 営業設計費	月 /15 万円 + 消費税 チャージ方 式 (最初は イニシャル 含む)	<input type="checkbox"/> アポイン ト 1 件 /1.5 万 円 <input type="checkbox"/> 資料請求 1 件 /2.5 千 円	1 回 2 万円 + 消 費税

※ 振り込み手数料はお手数ですがご負担願います。また、B,Cプランに関して返金の場合はイニシャルは戻りませんのでご注意ください。

※ 貴社の名前で全国どこへでもかけられます。

- チャージに関しては、1口10万円(イニシャル別)を銀行口座に入金していただきます。また、残金の返金を希望される方は、申し出より1週間以内に指定の口座に振込みをいたします。
- また、アポイントでの不在については、1アポイントと数えられません。その場合は必ず弊社にて追客をします。
- 「チャージ先口座」
- 株式会社 セールスニーズ 三菱東京UFJ銀行 青山支店
- 普通 口座番号 4830952 カ)セールスニーズ
- ご利用の都度、チャージ残高をお知らせいたします。
- チャージ金額を入金をすることにより、いつでも開始できて、いつでも好きなときに終了が可能です。(貴社連絡は指定のTel/Mailでお願いいたします。)
- 残高が残っている場合は、貴社連絡により再開がいつでも可能になります。今までの営業アウトソーシングの概念を取り払ったサービス。

本プログラムの著作権は株式会社セールスニーズが所有しています。

受け取るシート、テキストその他の教材については、全部もしくは一部を無断で複製、使用することを禁じます。

株式会社セールスニーズ
〒 104-0061 東京都中央区銀座 1 丁目 15 番 7 号 MAC 銀座ビル 3 階
TEL03-5524-6041 FAX03-5524-5962
URL <http://www.salesneeds.jp/>
e-mail info@salesneeds.jp