

営業代行事業 セルログのご案内

セルログとは？

✓ 新規事業における戦略立案から営業までを一気通貫でサポート

マーケティングから新規セールス、既存顧客に対する利用促進、アップセルやクロスセルに至るまで営業領域を包括的にカバーし、実働と戦略の両面からサポートするセールスコンサルティングファームです

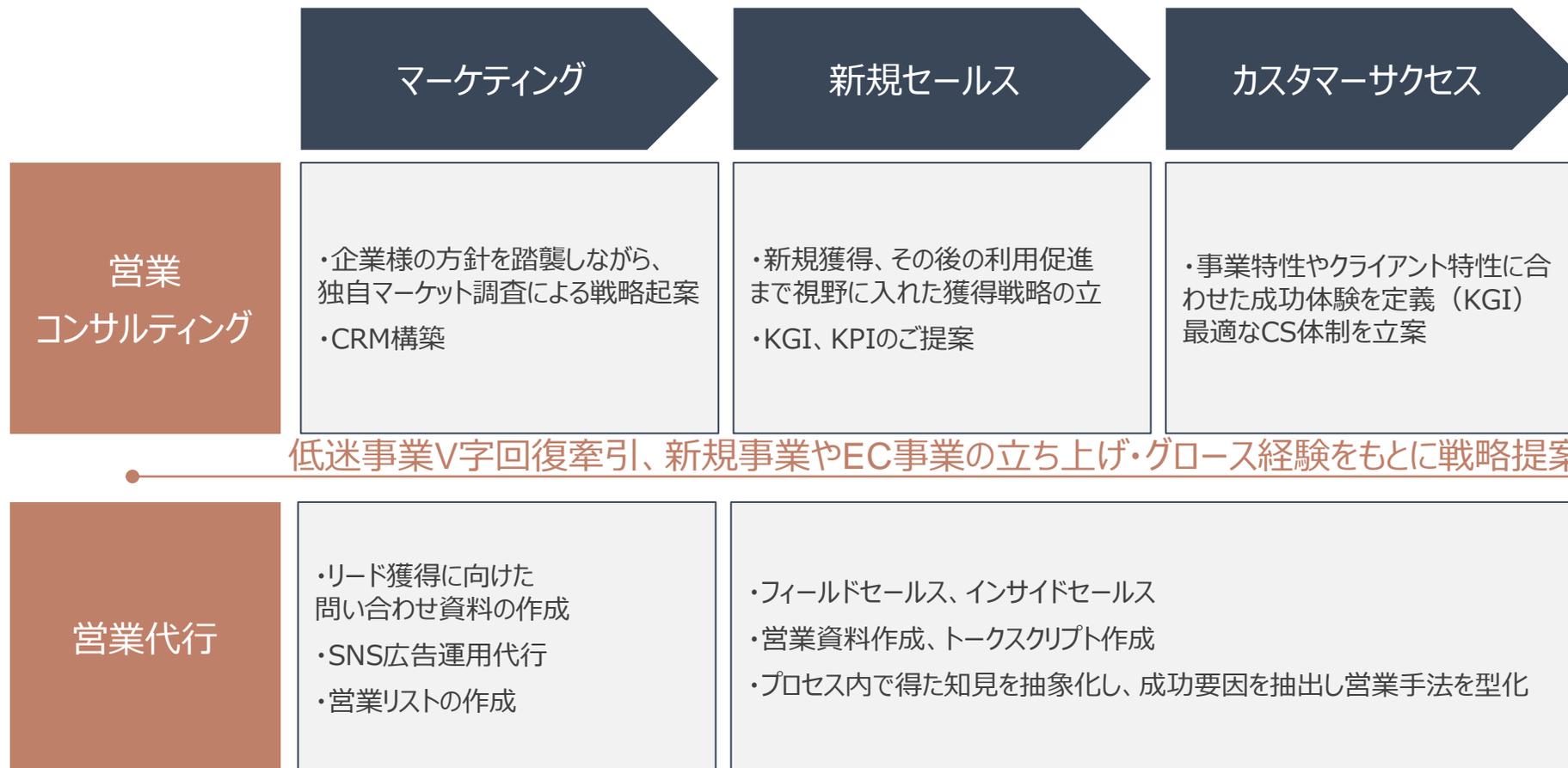


戦略コンサル

一気通貫

営業代行実働

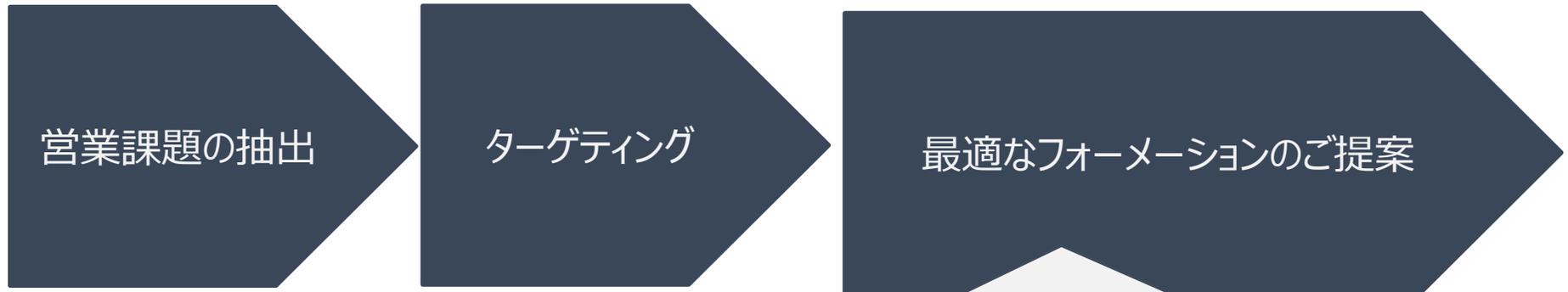
✓ 営業領域を包括的にサポート



● 豊富な営業経験を武器に、人材・IT・広告・メーカーなど業界/商材を問わず幅広く対応

✓ BtoB営業における営業課題の設定からアプローチの型化まで

商材のコアセグメントに合わせた手法を掛け合わせながら
最適なフォーメーションをご提案します。



- ・フィールドセールス/インサイドセールス
- ・独自のリストとアプローチによる決裁者へのアポ獲得（別資料参照）
- ・リスト作成、資料作成、CRM構築、KPI・KGI設計、成功要因の抽出と型化など

- ✓ 新規事業の戦略立案から一貫通貫して営業代行を実施
- ✓ 最適な営業スタイルを確立を目的に、営業手法を型化し納品

システム会社

新規事業における営業戦略立案、
新規～CSを一貫通貫した営業代行の実行

◆ 依頼の背景

- ・営業人員がない
- ・営業戦略/推進のノウハウが不足している

◆ 実施したソリューション

- ・営業戦略の立案、CRM構築
- ・新規のフィールドセールス/インサイドのカスタマーサクセス代行
- ・営業資料/サービス利用マニュアルなどツール作成
- ・事業に付随するECサイト告知のSNS運用



WEB改善コンサル会社

営業手法を型化し、
サービスのベースとなる営業手法を納品

◆ 依頼の背景

- ・事業拡大を見据え、最適な営業スタイルを確立したい

◆ 実施したソリューション

- ・インサイドセールスによる新規のアポ獲得
- ・フィールドセールスによる新規商談/クロージング
- ・営業資料/スクリプトなどのツール作成、型化



- ✓ 新規アポ取得に苦戦する高額プロダクトにおいては営業リスト作成から実施し、インサイドセールスによる新規アポのトスアップ運用
- ✓ その他社員向けのマナー研修、外部対応研修を実施

企業イノベーション支援

高額サービスの新規アポ取得

◆ 依頼の背景

- ・高額サービスのため、リード獲得に苦戦している
- ・マーケティングが上手く出来ていない

◆ 実施したソリューション

- ・営業リスト作成
- ・マーケティング戦略の立案
- ・インサイドによる新規のアポ獲得



メディア系制作会社

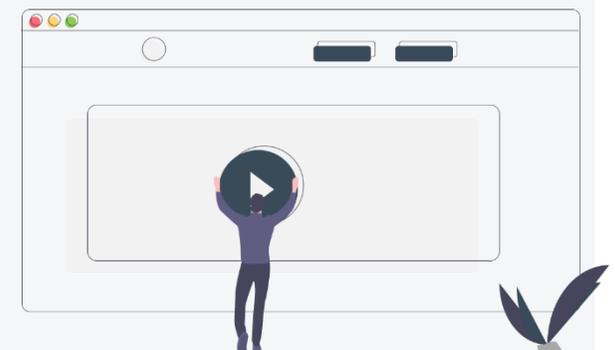
セルログと元CA提携によるマナー研修

◆ 依頼の背景

- ・社員の接客スキルを向上させたい

◆ 実施したソリューション

- ・接客のプロとして元CAを講師として起用
- ・客観視体験とコーチングスタイルによるマナー研修



営業代行のご提案

- ✓ 準委任型と請負型の大きく2パターンをご用意しております
- ✓ その他企業様の状況、課題に合わせて御見積、ご提案いたします

| | 準委任型 | 請負型：パターン1 | 請負型：パターン2 |
|---------|---|---|--|
| 概要 | <p>営業人員の派遣 営業代行（カスタマーサクセス）</p> | <p>マネジメントも含めた代行 営業コンサルティング（20時間/月） × 営業代行（カスタマーサクセス）</p> | <p>マネジメントも含めた代行 営業コンサルティング（50時間/月） × 営業代行（カスタマーサクセス）</p> |
| 詳細 | <p>企業様にご用意いただいた提案資料、スクリプトを元に導入オンボーディング、アップセル/クロスセル提案を高い戦略遂行度で実施いたします。</p> | <p>20時間の営業コンサルティングが付いたプラン。 営業プロセス内でボトルネックとなっている課題に対して、弊社より改善策をご提案し、必要となるマーケット調査、営業資料作成なども含めて実施いたします。</p> | <p>パターン1に加えて、弊社内で最適化した営業手法を型化し納品いたします。 その他企業様のご要望、課題に対して、柔軟にご提案いたします。</p> |
| 費用イメージ※ | 10万～ /月 | 50万～ /月 | 100万～ /月 |

※費用はイメージです。
アサイン人員、人数により増減いたしますのでご留意ください。

- ✓ SaaS事業においては様々な対応実績がございます、お打合せ、ヒアリングをさせていただく中で弊社の知見を共有させていただき、課題解決に必要な御見積を作成させていただきます。

| 依頼企業 | 課題 | 解決策 |
|----------|------------------------------------|--|
| 大手サービス企業 | オンボーディングが複雑故対応が属人化し、必要工数が増大している | 利用パターン別、機能設定シートを作成し、CRMと連携を実施。 その後の対応に必要なスクリプトを納品 |
| 大手サービス企業 | 受注後の利用定着が上手くいかず、未利用（休眠アカウント）が増加 | 受注後のトスアップ制度のフロー整理 未利用企業に対する営業プロセスを型化し納品 |
| ベンチャー企業 | アップセル、クロスセルを推進したいが、クライアントに入り込めていない | エンタープライズセールス経験者が対応 クライアントの社長、役員を巻き込むマトリクス営業を実施 |

✓ 様々な営業経験のあるプロフェッショナルが参画

| 経歴

リクルートで通期組織賞を受賞した営業戦略・マネジメントのプロ集団

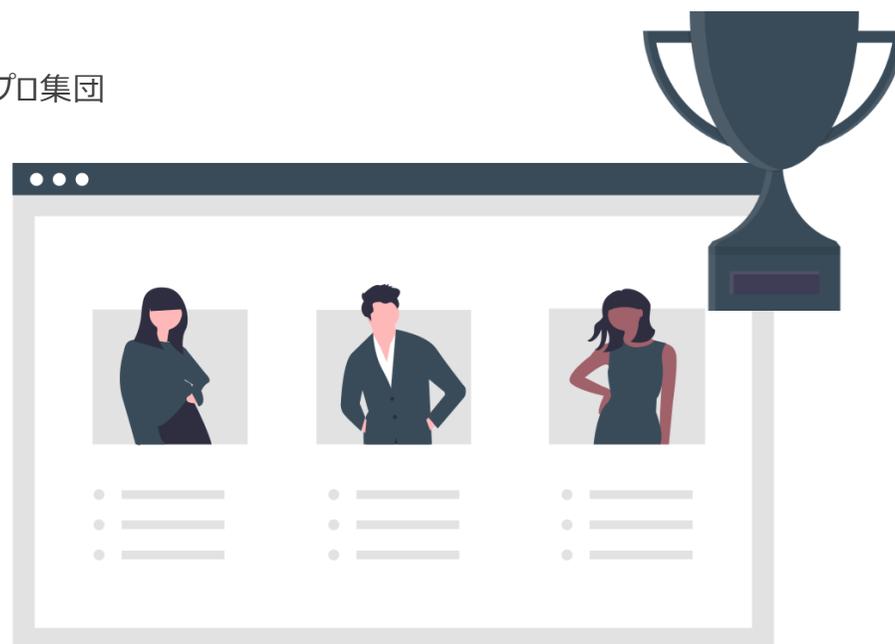
個人MVP・チーム賞など受賞歴多数

| 訪問可能エリア

首都圏・関西・東海・九州

| カバー領域

人材・広告・IT・メーカーなど幅広く業界問わず対応





CEO 西原康輔 Kosuke-Nishihara

リクルート社で営業、ネット系企画、新規事業立ち上げ、
営業マネージャーを経験し、通気組織賞や、低迷サービスのV字回復などを牽引営業戦略における知見、
テクノロジーリテラシーを活かしながら営業支援、コンサルの業務従事

キャリアハイライト

リクルート新卒入社 法人営業/ネット系企画職/営業マネージャー
半年特別賞、通期組織賞など受賞歴多数

営業マネージャー担当

大手フィットネスジムトレーナーとして、延べ5,000人以上の接客・トレーニング指導。また、7店の新店舗立ち上げに従事し、50名以上の新人スタッフに対する指導経験。
販売担当者としてtoC、toB顧客向けにサブリメントから大型設備まで販売促進し、在籍店舗を50店舗中1位にまで押し上げた。
リクルート入社後はナショナルクライアントを中心としたエンタープライズ企業に対するマトリクス営業に従事。
経費精算システムやカード会社との連携プロジェクト年間10案件を推進。

株式会社セルログでは飛び込み営業からインサイドセールスまで多岐にわたる営業経験を活かし、
営業リーダー兼企画スタッフとして、社外エンジニアと協業によるSaaSサービス、EC事業の立ち上げに携わる。
EC事業営業開始1か月でローンチ、3か月目には月次100万売上をあげるサービスの早期立ち上げに成功。

キャリアハイライト

フィットネスクラブ トレーナー/マネージャー
リクルート 法人営業 個人MVP/チーム賞/組織賞受賞

詳細・御見積につきましてはお気軽にお問い合わせ下さいませ

東京都千代田区平河町1-6-15

TEL: 03-6822-7538

Mail: info@sales-log.com

WEB: <https://www.sales-log.com/>

