

**【導入事例】
浄水器業界
催事販売促進代行プロジェクト**


プロジェクト概要

～業界・取扱商材・課題～

| | |
|--------|---|
| 業界 | 浄水器業界 E社 様 |
| 設立 | 1980年 |
| 売上高 | - |
| 商材 | 浄水器 |
| 価格帯 | ・初期設置費用：～5000円 ・ランニングコスト（カートリッジ交換）：4000円（3ヶ月毎に交換） |
| 課題 | ・催事イベントでの販売効果の優位性を認識しているため、催事販売の活性化を図りたい。 しかし、自社営業マンがイベント対応を行うと、人件費増、営業マンの疲弊につながってしまう。 |
| 提供サービス | 催事販売促進代行サービス |
| 期間 | 3ヶ月～ |

サービス導入の背景

～催事販売業務を推進して売上確保を図りたい～

- 浄水器の開発・拡販を行っているE社様。
 - E社様は、催事販売の有効性を認識していたため、催事販売を自社内での運営を実施したが、自社営業マンが催事イベントに対応すると、
 - ①土日などに業務が発生してしまうため、人件費の増加や営業マンの疲弊が起きてしまう
 - ②営業マンの本来の業務である、代理店フォローや商品開発の企画等のコア業務に労力を投下できなくなってしまう
 - などの問題が発生。
 - E社様は、他の人材派遣会社様からスタッフを派遣してもらい、催事販売の活性化を図るが、自社内にスタッフの研修ノウハウやスタッフの管理等にマネジメントノウハウが不足しており、期待した売上の確保ができなかった。
- 
- そこで、人材をアサインでき、かつ販売業務の運営マネジメントノウハウが蓄積されている人材会社に業務を任せられないかと考え、弊社に催事販売の一括代行についてご相談頂く。

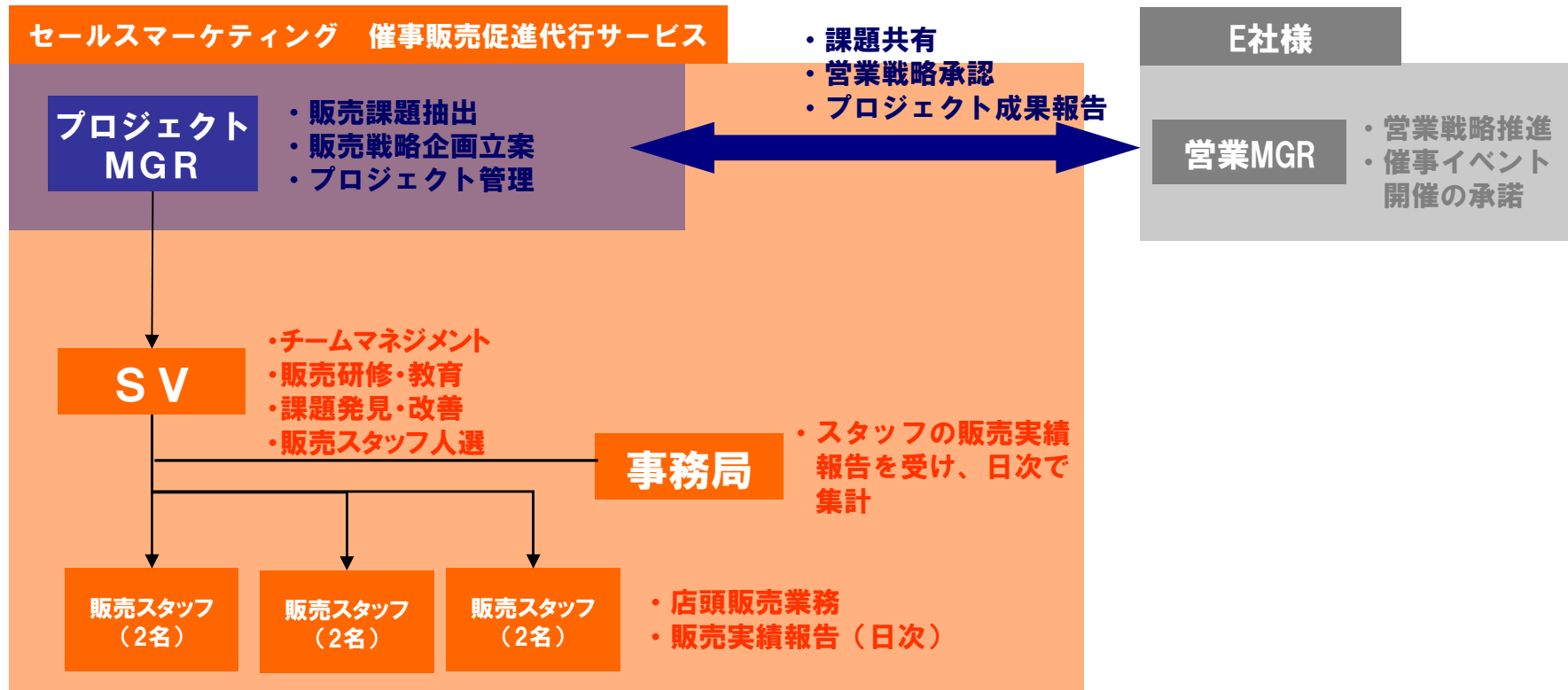
弊社ご提供サービス

～催事販売促進代行サービス～



- 15回／月以上の催事イベントに対応するため、弊社SVの下、事務局を設置、2人1組、3チームでの運営体制でプロジェクトを推進
- 売上確保に向けて、
 - 弊社の人材供給力を活かし、高い販売スキルを持つスタッフを人選
 - E社様の商品知識の蓄積、スタッフの販売スキル標準化を図るため、事前研修プログラムを構築
 - 事前研修実施後、E社営業マン様との1日同行を実施
 - ⇒高い販売スキルを持った人材に、E社様に合わせた販売研修を実施することで、チームの販売力向上と売上確保につなげる。
 - E社様の投資金額以上の売上(プロジェクト黒字化)を確保するため、初期設定費用、カートリッジ費用からの収益等を鑑み、1人 3件/催事イベント1回の受注獲得を目標とする。
 - SVがチーム・販売スタッフの売上、業務内容などの管理や課題の抽出を実施し、問題点の発見と改善・修正を行う。
 - ⇒PDCAサイクルを行うことで、最適な運営方法を構築する。

プロジェクト体制



プロジェクトの成果

～売上確保に向けた、受注目標を達成～



投資： マネジメント支援(60万円×3ヶ月) + 事務局運営費(45万円×3ヶ月)
+ 販売スタッフ(22万円※×6名×3ヶ月)=711万円(税抜)+営業諸経費

※実働時間当たり請求

- 【定量面】
- **販売目標と設定した、1人 3件/催事イベント1回** を達成。
- ⇒契約後に発生するランニングコストを考慮した場合、**投資金額の回収・黒字化を見込める成果となる**
- 当初3ヶ月のプロジェクトとなっていたが、目標とした受注数を確保できたことから、引き続き、プロジェクトの継続が決定
- 【定性面】
- 催事販売アウトソーシングの最適なフローを構築
- ⇒今後、当プロジェクトで構築したフローをもとに、催事販売を実施することで、確実な売上増を図れる。
- **人件費の変動費化することにより、低リスクでの事業運営を実現が可能**
- 「催事イベントの運営を外部業者に一括で管理・運営してもらうことで、自社営業マンの業務のコア化を図れた。また、人件費の変動費化により、低リスクで事業を運営できることが、非常に大きい。」
 - ※「」先方談

弊社サービスメニュー

営業活動×サービス形態別 サービス事例(一部)



| 営業人材 派遣サービス | | | |
|-------------------------------|---------------------|----------------|-----------------------|
| コールスタッフ派遣サービス | 見込み客ニーズ発掘スタッフ派遣サービス | 企画営業スタッフ派遣サービス | 回収督促コールスタッフ派遣サービス |
| 営業アシスタント派遣サービス(営業準備・営業事務スタッフ) | | | ラウンダー(定期訪問スタッフ)派遣サービス |
| 法人・コンシューマー向け営業派遣サービス | | | 定期フォローコールスタッフ派遣サービス |

貴社のマネジメント下で **必要な時に必要なだけ(予算削減)**の営業戦力を、**スピーディー**に営業部門に投入することが出来ます。正社員と派遣社員の業務分担を切り分けることで貴社営業社員が企画・提案等コアな営業業務に特化する事が出来ます。派遣スタッフの活用により業務プロセスの標準化・効率化が実現し**営業経費低減、受注増、残業減**に成功した事例が多くございます。豊富な事例がございますのでお気軽にご要望をお聞かせください。(※人材数に限りがありますが現在、プレミアムスタッフ派遣サービスという上級人材による派遣サービスも実施しております)

| 営業アウトソーシング | | | |
|-------------------|---------------------|--------------|--------------------|
| 新規開拓アポイント獲得代行サービス | セミナー集客コール代行サービス | クロージング代行サービス | フォローコール代行サービス |
| リストクリーニング代行サービス | ニーズヒアリング・商品紹介代行サービス | | ラウンド(定期訪問)業務代行サービス |
| 新規開拓営業代行サービス | | | 定期フォローコール代行サービス |

「営業担当者の活動を効率化したい」、「人手が足りない」、「新規事業を立ち上げたいが最初のリソースが足りない」→**豊富な経験と人材供給力**で、御社の「営業活動」を一部分から全体までを業務委託としてマネジメントを含めアウトソーシングで請け負います。業界最大級の2000社以上の支援実績で培われた事例を交え**お客様のニーズに応じて予算・規模を成果イメージまでお伝えいたします**。お気軽にご要望をお聞かせください。

| 営業人材 紹介サービス | | |
|-------------------------------|-----------------------|------------------|
| アポインター/コールセンターSV経験者 | 法人営業経験者 | 代理店SV経験者 |
| インバウンドコール業務経験者/マネージャー/立ち上げ経験者 | コンシューマー向けセールス経験者 | ラウンダー・ルートセールス経験者 |
| マーケティング(営業企画)経験者 | トップセールス経験者もしくは特定業界経験者 | |
| 営業マネージャー、エグゼクティブマネージャー経験者 | | |

営業職に特化した専門人材紹介エージェントサービス。法人/個人・ルート/案件/代理店営業や海外営業など、さまざまな業種・業界での経験を持つセールスパーソン及びマーケティングをプレイヤーからマネージャーまで幅広い対応実績あります。専任コンサルタントがお伺いいたします。お気軽にご要望をお聞かせください。

弊社会社概要

| | |
|------|---|
| 会社名 | 株式会社セールスマーケティング (旧社名:スタッフサービス・セールスマーケティング) |
| 所在地 | 〒163-0411 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル |
| 設立 | 平成17年9月1日 |
| 資本金 | 23,000万円 |
| 代表者 | 代表取締役社長 伊原 和之 |
| 事業内容 | 営業・販売職に特化した労働者派遣事業、紹介予定派遣事業、 有料職業紹介事業、アウトソーシング事業 |
| URL | 営業支援専用ホームページ: http://www.eigyo-jinzai.jp/ ポータルサイト: http://www.salesmarketing.co.jp/ |

フリーダイヤル 0120-078-022
ソリューション事業部(中田)までお気軽にお問合せください。