業界初の【件数コミットメント型テレアポ代行サービス】に関する初期費用を83%OFFで提供

プレスリリース発信日：2011/5/9

◆━━◇

「販売数コミットメント型」営業代行サービスへの依頼１００件突破記念

業界初の「件数コミットメント型」テレアポ代行サービスが
初期費用８３％でＯＦＦでご活用いただけます

◇━━◆

当プレスリリース資料(無料)はご自由にご利用頂くことができます。

中部売上アップ支援センター（代表取締役：青山憲朗、本社：愛知県碧南市）は、昨年１１月８日よりサービス提供を開始した業界初の「販売数コミットメント型」営業代行サービスへの依頼件数が１００件を突破したことを記念し、２０１１年５月１０日から６月３０日までの期間において、当社が提供する業界初の「件数コミットメント型」テレアポ代行サービスに関する初期費用を８３％ＯＦＦで提供することを発表しました。

＜「件数コミットメント型」テレアポ代行サービスとは＞
「件数コミットメント型」テレアポ代行サービスとは、契約期間内でアポイントまたは見込客の獲得件数の計画を立て、その獲得件数に対する報酬を戴くという業界初のサービスであり、例えば契約期間が６ヵ月間の場合、その期間での獲得計画件数を下回った場合には、契約期間後も獲得計画件数に達するまで無償でサービスを継続し、確実に獲得計画件数まで獲得していくという「保証付き」のテレアポ代行サービスです。

当サービスでは、顧客が取り扱う製品・サービスの特性に応じて、２つのプランを用意しております。
例えば、完成品のような製品・サービスで特にお客様に応じたプレゼンが必要とされていないものを扱う企業の場合には、テレアポ代行によりアポイントの獲得だけを代行する「アポハンター」。
例えば、しっかりとヒアリングを行い、その後にお客様に応じたプレゼンが必要とされる製品・サービスを扱う企業の場合には、テレアポ代行によるアポイントの獲得に加えて、初回訪問までを当社が代行する「見込客ハンター」。

＜サービスの特徴＞
◎「件数コミットメント型」であるため、営業計画が立てやすくなります。
◎営業部門の生産性や効率を下げる原因でもある新規顧客開拓のためのテレアポをアウトソーシングすることで、効率的な新規顧客開拓と営業部門の生産性向上を両立させることができます。
◎営業人材が少ない企業であっても、新規顧客開拓を容易に行うことができます。

＜次のような企業にとって有効なサービスとなります＞
◎創業したばかりで、新規顧客を低コストで獲得していきたいとお考えの企業
◎新しい顧客獲得チャネルを低コストで確立したいとお考えの企業
◎テレアポを実施したいけど、ノウハウやリソース（設備・人材）がないとお悩みの企業
◎新規顧客を獲得していきたいけど、現状の人材では手一杯だとお悩みの企業
◎営業部門はあるものの、さらなる拡販を実現したいとお考えの企業
◎新規顧客の獲得が伸び悩んでしまっている企業

＜サービスの利用料金について＞
初期費用：１２６，０００円
月額費用（アポハンター）：業務管理費５２，５００円+成果報酬
月額費用（見込客ハンター）：業務管理費９４，５００円+成果報酬

２０１１年５月１０日から６月３０日までの期間にお申込みいただいた場合、初期費用が１０，５００円（税込）となります。

＜「販売数コミットメント型」営業支援サービスとは＞
「販売数コミットメント型」営業支援サービスとは、契約期間内で販売数の計画を立て、その販売数に対する報酬を戴くという業界初のサービスであり、例えば契約期間が６ヵ月間の場合、その期間で販売計画数に達しなかった場合には、契約期間後も販売計画数に達するまで無償でサービスを継続し、確実に販売計画数まで販売していくという「保証付き」の営業代行サービスです。

[業界初の「件数コミットメント型」テレアポ代行サービスについて]
http://www.salesup-consulting.com/telapo.html

[業界初の「販売数コミットメント型」営業代行サービスについて]
http://www.salesup-consulting.com/sales.html

[中部売上アップ支援センターについて]
http://www.salesup-consulting.com/

[本件に関するお問合せ先]
中部売上アップ支援センター
センター長：志澤

E-mail： webmaster@salesup-consulting.com
TEL ： 0566-48-3515

[事業所概要]
クライアント企業の売上アップを目的として、営業支援、営業代行、営業部門の営業力アップ・組織力アップ支援、テレアポ代行などを行う、税理士事務所を母体としたソリューション営業のプロ集団です。

事業所名： 株式会社青山オフィスセンター
代 表 者： 代表取締役 青山憲朗

所 在 地： 愛知県碧南市松本町137番地
TEL: 0566-48-3515 FAX: 0566-42-8127
Ｕ Ｒ Ｌ： http://www.salesup-consulting.com/

以 上

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com