



IslandBrain co.,ltd.

報道関係者各位

株式会社アイランド・ブレイン

2014年11月10日

1 商談 20,000 円で「商談の場」をご提供！

「初期アプローチの営業代行」サービスを大企業向けに料金体系を新設。

見込み客の発掘の時間の削減により、効率の高い営業展開が可能。

企業の営業支援を行う株式会社アイランド・ブレイン（愛知県名古屋市中区／代表取締役社長：嶋 基裕）は依頼企業のニーズに合致した企業との商談の場を提供するサービス「初期アプローチの営業代行」の従業員数 1,000 名以上の大企業向けサービスの料金体系を 2014 年 11 月 25 日より新設しました。今年度は 10 社受注する見通しです。

大手向け「初期アプローチの営業代行」開発の背景

元々弊社の「初期アプローチの営業代行」は新規開拓の経験がない中小企業や、営業マン不足の中小企業向けに開発しました。弊社が商談を用意することで、前述の企業が見込み客の発掘にかかる時間の削減と商談に集中して臨め、効率の高い営業展開を可能としました。これまで 55 業種 900 社の企業に 26,000 件以上の商談を提供しています。

そのような中、団塊世代の退職や昨今の景気の拡大によって、営業職の人材確保は大企業でも非常に難しくなっており、弊社の「初期アプローチの営業代行」を導入する大企業も出てきています。しかし中小企業向けの料金体系の為、新事業・拠点ごとに初期費用 20 万円（税抜）かかる為、複数拠点がある企業は他拠点での導入がしづらくなっていました。

そこで初期費用を企業ごとに 5 万円（税抜）とし、大企業向け「初期アプローチの営業代行」の初期費用を抑えた料金体系を新設しました。

○従来との費用との比較

従来費用との比較でも分かるように、多拠点であればあるほど、多数の事業部があればあるほど、初期費用を抑えてサービス導入ができるのが特徴です。

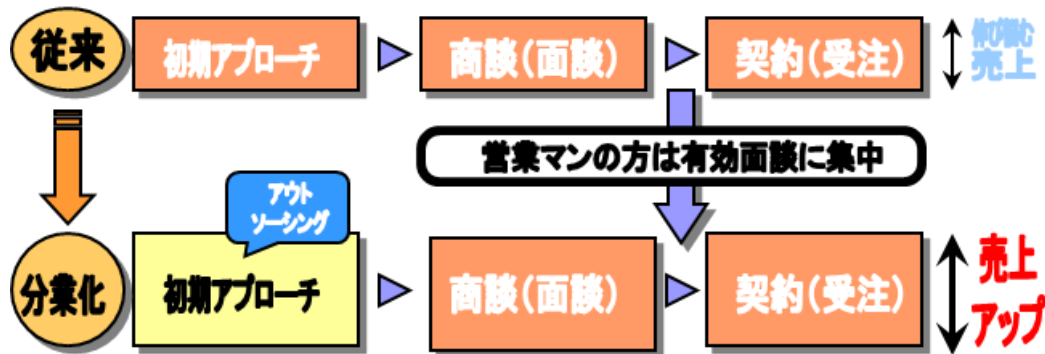
	初期費用	商談1件
従来	事業・拠点ごとに 200,000円(税抜)	15,000円(税抜)
大企業向け	企業ごとに 50,000円(税抜)	20,000円(税抜)

「初期アプローチの営業代行」とは

○サービス概要

従来は、1人の営業マンが初期アプローチからクロージングまでを一貫して担当するケースが一般的でした。しかし、営業の生産性を高めるためにも、営業マンには有効面談（見込みの濃い案件）に、より集中して取り組んで頂くことが重要です。

営業プロセスの分業化は、売上確保に向けてのより効率的な営業展開を可能にします。



○初期アプローチの営業代行の流れ

①商談条件の決定

商品、サービスの内容や強みなどをヒアリングを行い、商談条件のすり合わせをします。

②プロジェクト実施に向けての準備

商談条件に合ったアプローチ先、営業トークなどを選定・決定します。

③プロジェクト実施

弊社スタッフが依頼企業の名前でアプローチ先に電話し、現状確認をします。

条件が合致した企業から訪問の許可を頂き、依頼企業の都合の良い日に訪問日を設定します。訪問日の当日は依頼企業の担当者に訪問・商談をして頂きます。

○大手企業でのサービス実績

【実績1】

業種	ソフトウェア業
拠点	静岡
資本金	3,198 百万円
実施期間	2013 年 4 月～
商談提供数	80 件
累計受注金額	約 30 百万円

【実績2】

業種 ソフトウェア業
拠点 福岡
資本金 3,198 百万円
実施期間 2013 年 4 月～
商談提供数 50 件
累計受注金額 約 27 百万円

【実績3】

業種 WEBサービス業（新規事業）
拠点 東京
資本金 71,511 百万円
実施期間 2014 年 2 月～
商談提供数 50 件
累計受注金額 約 2 百万円

会社名 株式会社アイランド・ブレイン

設立：2004 年 7 月、資本金：2210 万円、代表取締役社長：嶋 基裕

所在地：〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

電話：052-950-2320（代表）FAX：052-950-2321

事業内容：営業支援事業（営業代行 / 営業コンサルティング）

【当プレスリリースに関するお問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン / 広報デスク 西山友浩

E-MAIL：t.nishiyama@islandbrain.co.jp

電話：052-950-2320 FAX：052-950-2321 携帯：070-1251-5863