新規開拓、

ここまで任せて 成果報酬。

リストづくりから、電話・メールでの追客、商談日までのフォローまで。

株式会社スウィーク

任せられる範囲

商談と提案に時間を使える体制へ。

初回の接点づくりから商談前の確認までをSWEEKが引き受けます。

準備

ターゲットをすり合わせ、
企業リストとトークを用意。

接点づくり・追客

電話・メール・SMSを使い分け、
反応に合わせて次の連絡へ。

商談の引き渡し

日程と事前情報を共有。
商談日まで先方をフォロー。

御社が担当すること　対象・成果条件の合意、商談の実施、提案・クロージング。

商談獲得の流れ

一社への架電から、商談設定まで。

業務支援サービスを新規開拓する場合の例。日程・記録は説明用です。

対象を選ぶ	新規リストから対象業種・企業規模を絞り、既存取引先やNG企業を除外。
電話で状況を聞く	担当者から「現行の仕組みを来期に見直す予定」と伺う。
資料送付・再架電	関心のあった比較ポイントをメールで送り、合意した時期に再連絡。
日程を確定して共有	オンライン商談の日程を調整し、聞き取った関心・検討時期を共有。

商談の引き渡し

商談前に、提案の論点まで分かる。

Sales Engineの専用画面で、日程・担当者・先方とのやり取りを確認できます。

商談詳細 / A社（説明用の例）	日程確定
商談日時	11月24日（火）14:00 ／ オンライン
先方担当者	業務企画部のご担当者
検討状況	現行サービスを利用中。来期に見直しを検討。
関心・準備事項	他社との違いと費用感を知りたい。比較資料は事前送付済み。

電話・メールなどの対応履歴を確認し、当日のヒアリングや資料準備に使えます。

営業支援の実績

商談に集中するための新規開拓支援。

公開済み事例から、任せた領域と営業担当の役割をご紹介します。



株式会社GA technologies

アポイント取得を委託。社員の時間を
商談・クロージング・顧客サポートへ。



株式会社ビズ・クリエイション

「KengakuCloud」の新規顧客開拓で、
見込み企業との初期接点づくりを代行。

ターゲットとトーク

リストがなくても、持ち込みでも。

商材・顧客像・過去の接点をもとに、連絡先と話す内容を設計します。

新規リストを作る

業種・企業規模・エリアなどをすり合わせ、
ターゲットに合う企業を選定。

ハウスリストを活かす

失注・過去商談、展示会名刺、休眠リードを
過去のやり取りに合わせて掘り起こす。

話す内容も準備

「資料を送って」と言われたら、相手が詳しく知りたい点を伺い、
送る資料と次の連絡のタイミングを決めます。

アプローチと改善

相手の反応に合わせて、次の一手を。

電話・メール・SMSの履歴や通話内容を、次のアプローチとトークの改善に活かします。

相手の反応	SWEEKの対応
いまは忙しい	話せる時間帯を確認し、再架電
まず資料がほしい	関心に合わせて資料を送付し、その後の連絡へ
来期に見直す予定	検討時期を記録し、時期に合わせて再連絡
現行サービスに課題がある	課題や関心を伺い、条件に合う商談を調整

通話の録音・文字起こし・AI分析で、断られた理由や検討時期を整理します。

商談前の確認・再調整

日程が決まったあとも、商談日まで。

日程・先方担当者・引き継ぎ情報を共有し、必要に応じて事前連絡を行います。

商談前	確定した日時やオンライン会議などの実施方法を確認し、先方に案内。
欠席・キャンセル	実施されなかった商談は費用の対象外。専用画面から申請できます。
必要に応じて再調整	先方と日程を調整し、改めて条件を満たす商談が実施された場合に計上。
条件が違った場合	事前合意と異なる点を専用画面から申請し、履歴を確認して対象を確定。

料金

実施された商談に、成果報酬。

先方にサービス概要を伝え、事前に合意した条件を満たす商談が対象です。

1商談

25,000円〜

税抜・個別見積もり

初期費用・月額固定費

0円

最低契約期間・最低利用金額なし

リスト・システムの別途料金なし。商材、対象、商談条件に合わせ単価をお見積もり。

月次集計・請求

実施結果を確認して、対象件数を確定。

実施結果を専用画面で確認し、対象外の申請と照合したうえで請求書を発行します。

商談の結果	計上	請求額
10月に条件を満たして実施した5件	10月	125,000円
10月に先方が欠席した1件	対象外	0円
欠席の1件を再調整し、11月に条件を満たして実施	11月	25,000円

試算：1商談25,000円、税抜。記載の件数は説明用です。

対象外申請の期限、請求書の発行時期、お支払い条件は契約時に確認します。

導入までの流れ

商材・ターゲット・商談条件から。

相談時に、任せたい範囲と、獲得したい商談の条件を確認します。

ヒアリング	商材、ターゲット、過去の営業活動、NG企業を確認。
条件合意・見積もり	対象企業・担当者・商談条件と、実施商談あたりの単価を合意。
リスト・トーク準備	対象リストを作成し、質問・切り返し・日程調整の方法を揃える。
稼働・共有開始	架電と追客を始め、商談情報と対応状況を専用画面で共有。

ご相談・お問い合わせ

どの新規開拓を任せられるか。

商材とターゲットが決まっていれば、具体的な進め方と費用をご案内できます。

株式会社スウィーク

Sales Engine for Outbound

成果報酬型の新規開拓・商談獲得支援

無料で相談する

サービスページを見る