



— 現場の熱を、成果に同期させる。

Sales Sync

SALES SUPPORT SERVICE



インサイドセールス × フィールドセールス × セールスDX支援



「代行」ではなく「売れ続ける仕組み(営業資産)」をつくる

AGENDA

目次

SALES SUPPORT SERVICE

Sales Sync

01 Sales Syncとは
実績・コンセプト

02 こんなお悩みありませんか？
営業課題の確認

03 選ばれる3つの理由
独自の強み

04 サービス内容
IS・FS・セールスDX

05 料金プラン
選べる3つのプラン

06 導入事例・実績
具体的な成果事例

07 導入の流れ・支援体制
スタートまでのステップ

08 よくあるご質問
Q&A

09 会社概要・お問い合わせ
Valusyncについて

株式会社Valusync / 価値を、ともに。

◎ 目的は「売上」だけではない

単発の成果ではなく、「売れ続ける仕組み（営業資産）」
をつくることがゴールです。

≡ 3つの領域を統合提供

IS（インサイドセールス）FS（フィールドセールス）セールスDX
これらを分断させず、一気通貫で支援します。

🔍 ブラックボックス化を排除

固定報酬型 × 完全透明化 × データ資産化。
活動内容と成果プロセスを全て可視化し、貴社の資産にします。

SERVICE FLOW



圧倒的な実績で証明する確かな成果

数値が示すSales Syncの実力



ROI (投資対効果)

670%

3ヶ月で達成

自社美容エステ事業実績

平均受注率

25%

業界平均10% **2.5倍**

対コールアポ率

1.7%

業界平均約1.0% **↑**

支援実績

300社超

IT 製 人 +

多業界での実績

主要成果事例



宿泊関連サービス事業者 様

SNSコンサルティング **300万円** 規模受注

✓ 新規開拓チャネルの確立



AI関連サービス企業 様

リード獲得から **600万円** 規模販売

✓ 3ヶ月での短期立ち上げに成功

こんなお悩みありませんか？

営業がうまくいかない理由は「人」ではなく「仕組み」にあります



テレアポで受付突破できない

接続率が1.0%以下で、担当者に繋がる前に断られてしまう



活動のブラックボックス化

営業代行に依頼したが、何をしているか見えず成果が出ない



営業活動の属人化

特定の個人に依存しており、組織としての再現性がない



リスト戦略が不明確

リストはあるが、誰に・何を・どう伝えればいいかわからない



受注率が低く理由も不明

商談数は確保できて受注に繋がらず、失注理由の分析もできていない



リソース不足で開拓不可

営業担当が不在、または兼務で忙しく、新規開拓に手が回らない



Sales Syncが、営業を「**仕組み化**」し、「**資産化**」します



01 選ばれる理由① 固定報酬型の透明性

ブラックボックス化させない「成果の見える化」



🎯 全てが見える「完全透明化」

稼働時間・コール数・商談数をすべて定量管理し、週次KPIモニタリングを実施。成果報酬型でありがちな「アポの内容が不明」というリスクを排除します。

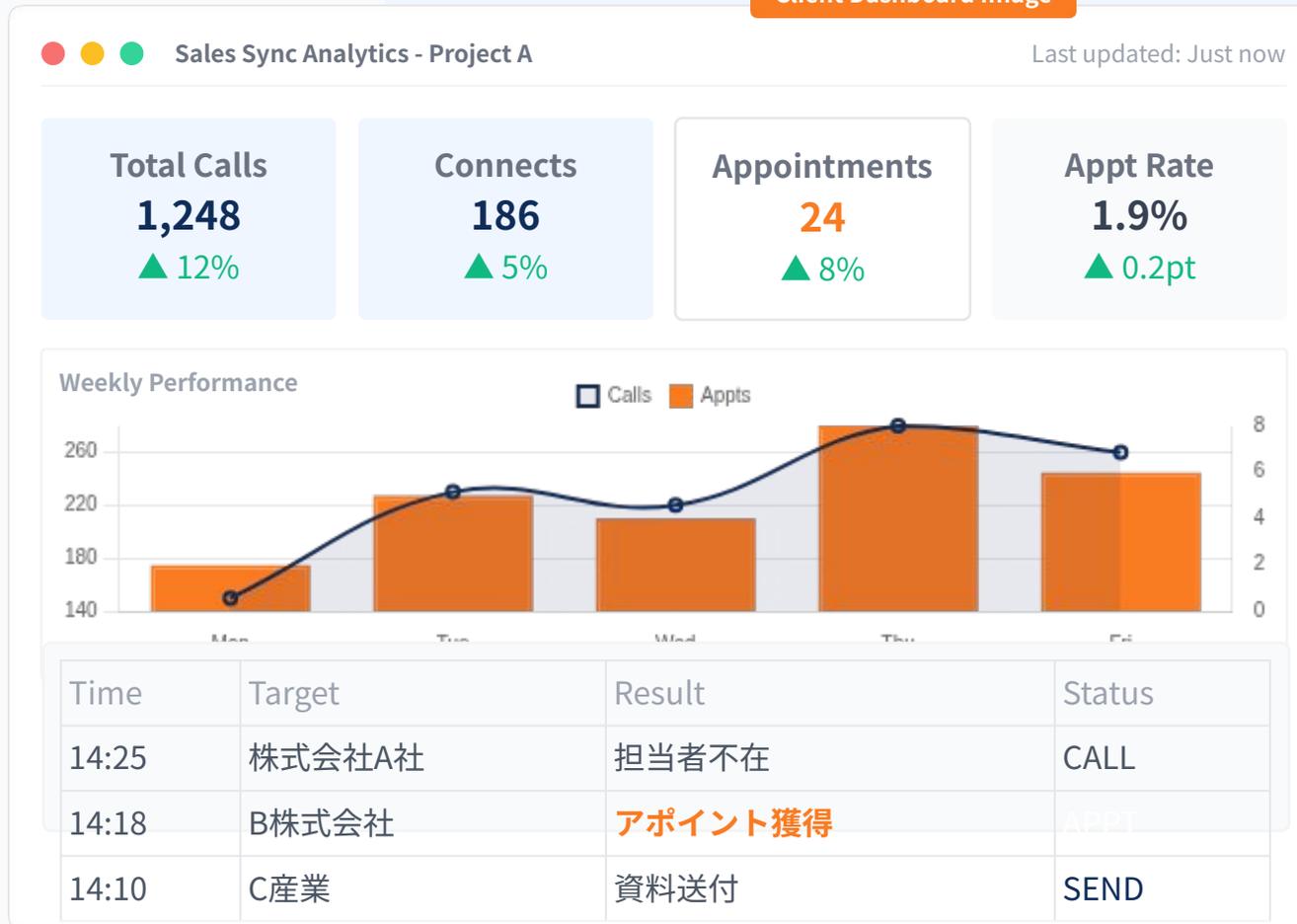
📊 施策と結果をデータ資産化

施策と結果をデータとして蓄積し、改善PDCAを高速で回転。営業活動そのものを「社内ナレッジ・資産」として残す設計です。

🔄 高速PDCAサイクル

何をやって、なぜ成果が出たか（出なかったか）が完全に見えるため、再現性のある勝ちパターンを早期に発見できます。

Client Dashboard Image



02 選ばれる理由② リスト戦略 × ABテスト設計

営業の勝敗は、架電する前の「リスト設計」で8割決まります

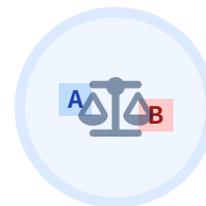
戦略プロセスフロー



全リスト
未分類・雑多



セグメント化
属性・課題別



ABテスト
比較・検証



勝ちパターン
集中投下

接続率 (コンタクト率)

1.0% → **5.0** %

5倍

受注率 (対商談)

10% → **25** %

2.5倍

商談化率

従来比 **1.5** 倍

↗ 向上

PHASE 1

PHASE 2



インサイドセールス

Inside Sales (IS)

- ✓ ターゲット選定・リスト精査
- ✓ 架電・アポイント獲得
- ✓ 見込み客ナーチャリング

Main KPI

コール数 コンタクト率 アポイント獲得数



フィールドセールス

Field Sales (FS)

- ✓ 商談実施・提案・デモ
- ✓ 追客・クロージング
- ✓ 白黒判断（見込み精査）

Main KPI

商談化率 案件化率 受注率



営業資産化

Sales DX
Environment
 CTI (通話録音・解析)
Zoom Phone / MiiTel

 CRM/SFA (顧客管理)
ステータス一元管理

 BIツール (可視化)
リアルタイムレポート


なぜ役割を分離するのか？

ISとFSを混在させると、目の前の「商談準備」に追われて「新規架電」が後回しになり、将来のパイプラインが枯渇します。役割を分けることで、KPIのズレを防ぎ、各機能の最大化を図ります。



一気通貫のメリット

分業しつつも「Sales Sync」として一気通貫で管理するため、情報の分断が起きません。ISが得た顧客の温度感をそのままFSに引き継ぎ、シームレスな商談体験を提供します。

サービス全体像

営業活動をまるごと設計・実行・改善する一気通貫支援



01



事前構築 (営業基盤)

- ✓ ターゲット・リスト設計
(3C分析・ペルソナ設計)
- ✓ トークスクリプト作成
- ✓ セールスDX基盤構築

02



IS支援 (インサイドセールス)

- ✓ アウトバウンド架電実務
- ✓ 追客・フォローコール
- ✓ 通話ログ・データ蓄積

03



FS支援 (フィールドセールス)

- ✓ 一次商談実施・提案
- ✓ 商談報告書作成
- ✓ クロージング・白黒判断

04



改善・管理 (進行ディレクション)

- ✓ KPIマネジメント
- ✓ 定例MTG・レポート
- ✓ 改善提案・スクリプト修正

🔄 PDCAを高速で回し続ける「運用型」支援

単に「架電する」「商談する」だけでなく、毎週の数値分析を通じて「誰に・何を・どう伝えたと売れるか」を常にアップデートします。フェーズ04の改善結果を、即座にフェーズ02 (IS) のリストやトークに反映させることで、月を追うごとに成果率が向上します。

Ultimate Goal

売れ続ける仕組みの構築

インサイドセールス支援

「数」と「質」を両立したアポイント創出プロセス



想定架電効率

10~15 件 / 時間

※リストの質により変動します



KPI基準（アポ率）

1.0 % 以上

支援期間3ヶ月～



☞ 主な支援業務内容

- ✔ 受付突破・決裁者アプローチ
ゲートキーパーを突破し、決裁権を持つキーマンに直接アプローチします。
- ✔ 切り返し・FAQ対応
想定される断り文句への切り返しトークを用意し、機会損失を防ぎます。
- ✔ ABテストによる検証
複数のスクリプトパターンを試し、最も成果の出る「勝ちパターン」を特定します。
- ✔ データ蓄積・ログ記録
通話内容や顧客の反応を詳細に記録し、リストの精度向上に役立てます。

📄 トークスクリプト構成・プロセス

STEP 01

受付突破

魅力的な導入フック
担当者のバイネーム特定
関係性構築の挨拶

STEP 02

ヒアリング

現状課題の確認 (BANT)
潜在ニーズの掘り起こし
他社利用状況の確認

STEP 03

価値提案

課題に対する解決策提示
導入メリット・事例紹介
興味喚起・意欲醸成

GOAL

アポ獲得

- ✔ 商談日程の調整・確定
- ✔ 事前資料送付の承諾
- ✔ Web会議URLの発行

フィールドセールス支援

「白黒をつける」商談・クロージング支援



商談形式



オンライン商談

原則Zoom/Google Meet等
(訪問は別途見積)

HIGH PERFORMANCE

平均受注率

25%

業界平均10%の2.5倍

課金方式



商談実施ベース

受注・失注を問わず発生
「結果を出す」ための設計

商談プロセス・フロー



商談設定

ISからの引き継ぎ
事前情報の共有



商談実施

課題ヒアリング
解決策の提案・デモ



追客・フォロー

見込み精査・合意形成
ナーチャリング



白黒判断

受注 / 失注 / 時期改
明確なネクスト設定

主要業務内容

- ✓ 一次商談実施・提案
サービス説明だけでなく、顧客課題に合わせたソリューション提案を実施。
- ✓ 商談後報告書作成
商談の温度感、ネクストアクション、懸念点を詳細にレポート化。
- ✓ クロージング支援
条件調整、価格交渉から口頭受注の獲得まで伴走支援。

なぜ商談単価制なのか？

成果報酬型（受注課金）の場合、どうしても「受注しやすい案件」だけを優先し、難易度の高い案件や長期的な追客が必要な案件が放置されがちです。

「商談実施」にコミットすることで、全ての見込み客に対して適切に白黒をつけ、機会損失を最小化します。

セールスDX環境

営業活動を完全可視化する統合基盤



CTI Communication

Zoom Phone / MiiTel

- ✓ ワンクリック発信で効率化
- ✓ 全通話自動録音・文字起こし
- ✓ AI音声解析による品質評価

架電効率

30%向上



CRM / SFA Management

HubSpot / Salesforce 等

- ✓ 顧客情報・履歴の一元管理
- ✓ 商談ステータスの可視化
- ✓ チーム全体でのリアルタイム共有

情報共有コスト

0 (完全同期)

Dashboard Preview

TOTAL CALLS

1,248

CONNECTED

215

APPOINTMENTS

18

CONVERSION RATE

1.4%

WEEKLY PERFORMANCE



CALL OUTCOME



料金プラン - インサイドセールス支援

稼働量と成果が見える安心の固定報酬型設計



Standard 100時間プラン

450,000 円/月 (税抜)

想定コール数 1,000~1,500件
想定アポ数 10~15件

リスト精査・戦略設計
トークスクリプト改善
週次レポート報告
通話録音データ提供

RECOMMENDED

Growth 120時間プラン

540,000 円/月 (税抜)

想定コール数 1,200~1,800件
想定アポ数 12~18件

リスト精査・戦略設計
トークスクリプト改善 (ABテスト)
週次MTG+レポート報告
Sales DX環境 フル活用
専任PMアサイン

Enterprise 140時間プラン

630,000 円/月 (税抜)

想定コール数 1,400~2,100件
想定アポ数 14~21件

複数名体制での集中稼働
詳細なターゲット分析
改善提案・定例MTG
全アセットの資産化支援

① 時間単価：4,500円 (税抜)

② 想定KPI基準：対コールアポ率 1%

※ 成果の最大化と仕組み化のため、原則として支援期間は3ヶ月〜となります。

料金プラン - 固定+成果ミックス型

リスクを抑えつつ、成果にもコミットするハイブリッドプラン



Standard Mix 100時間プラン

350,000 円 (固定)

+ 成果報酬

成果単価 10,000円 / 件

想定アポ数 10~15件

固定費をできるだけ抑制
初期リスクの最小化
スモールスタートに最適
基本的なリスト戦略設計

RECOMMENDED

Growth Mix 120時間プラン

420,000 円 (固定)

+ 成果報酬

成果単価 10,000円 / 件

想定アポ数 12~18件

コストと成果のバランス重視
成果を見極めながら運用
ABテストによる品質向上
Sales DX環境 フル活用

専任PMアサイン

Enterprise Mix 140時間プラン

490,000 円 (固定)

+ 成果報酬

成果単価 10,000円 / 件

想定アポ数 14~21件

大量獲得とリスク分散の両立
複数名体制での高速PDCA
詳細なターゲット分析
全アセットの資産化支援

料金プラン - フィールドセールス・統合プラン

商談の「質」と「結果」にこだわる成果重視設計



STEP 2 フィールドセールス支援 (商談実施ベース課金)

オンライン商談

15,000 円/件 (税抜)

一次商談実施・報告書作成
追客・見込み精査
白黒判断・クロージング支援

訪問商談

別途お見積もり

※移動工数・拘束時間を考慮

対面でのプレゼンテーション
関係構築・深耕営業
役員・決裁者向け提案

RECOMMENDED 統合パッケージ

トータルサポート

IS + FS + DX の一気通貫体制で
「売れる仕組み」を最速構築

月額 **500,000** 円～

(税抜)

含まれる内容

-  **インサイドセールス支援**
架電・アポ獲得・データ蓄積
-  **フィールドセールス支援**
商談・クロージング・追客

-  **セールスDX環境構築**
CTI・CRM・BIダッシュボード
-  **専任PM・定例MTG**
週次改善・ナレッジ資産化

! 導入前の課題

- × 新規開拓が進まず、売上が停滞している
- × テレアポを社内で行っているが、受付突破できない

✖ 支援内容

インサイドセールス支援
120時間プラン

+

フィールドセールス支援
商談〜クロージング

3ヶ月間の支援成果

アポイント獲得

18 件

商談化率

75 %
(13件実施)

受注数 (受注率38%)

5 件

受注金額合計

1,200 万円

ROI (投資対効果)

670 %

“



代表取締役社長

「社内にノウハウが残る支援でした」

「リスト設計からトークスクリプトまで、すべてデータに基づいて改善してくれました。単なるアポ代行ではなく、営業活動のプロセスが可視化されたことで、ブラックボックス化せず、社内に確かな営業ノウハウと資産が残ったことが最大の成果です。」

! 導入前の課題

- × 営業担当が兼務で、新規開拓に時間を割けない
- × リストはあるが活用できておらず、精度も不明

✖ 支援内容インサイドセールス支援
100時間プラン

+

戦略・リスト設計
セグメント精査

2ヶ月間の支援成果

アポイント獲得

12 件

商談化率

83 %

(10件実施)

受注数 (受注率30%)

3 件

リスト分析

勝ち
セグメント

800万件から特定

営業工数削減

50 %

”



営業本部長

「商談の質が劇的に向上しました」

「リストの精度が上がったことで、無駄な架電が減り、商談の質が劇的に向上しました。兼務で手一杯だった営業メンバーも、本来注力すべき商談とクロージングに集中できるようになり、組織全体の生産性が大きく改善されました。」

導入の流れ

最短2週間で営業活動をスタート。確実なステップで成果へ。

01

無料相談



オンライン・30分

貴社の課題感・現状の営業状況・体制をヒアリングします。まずはお気軽にご相談ください。



02

現状診断 & プラン提案



分析・見積提示

リスト・トーク・フローの簡易診断を実施し、貴社に最適な支援範囲とプランをご提案します。



03

キックオフMTG



契約締結・すり合わせ

目標人数・スケジュール・役割分担・KPIの詳細なすり合わせを行い、プロジェクトを開始します。



04

事前構築



環境整備

リスト精査・トークスクリプト作成・営業チーム編成・セールスDX環境（CTI/CRM）の構築を行います。



重要期間: 1~2週間

05

運用開始



PDCA実行

架電・商談を開始。週次/隔週のオンラインMTGと月次レポートで、進捗状況と改善施策を共有します。



06

振り返り・内製化



資産化

勝ちパターンと言語化・ナレッジ共有を実施。ご希望に応じて社内への引き継ぎや内製化も支援します。



お急ぎの場合は最短**1週間**での稼働開始も可能です。ご相談ください。

支援体制

プロフェッショナルチームによる一気通貫支援



プロジェクトマネージャー (PM)

1名

全体統括・進捗管理・窓口戦略設計の責任者



インサイドセールス

2~5名

- ✓ 架電・アポ獲得実務
- ✓ 見込み客育成
- ✓ 通話ログ入力



フィールドセールス

1~2名

- ✓ 商談・プレゼン
- ✓ クロージング
- ✓ 白黒判断・追客



データアナリスト

1名

- ✓ KPI管理・集計
- ✓ 定量/定性分析
- ✓ 改善施策の立案



サポートスタッフ

1~2名

- ✓ CRM/SFA入力
- ✓ 資料送付・事務
- ✓ 月次レポート作成

密接なコミュニケーションフロー



定例ミーティング

週次・月次で進捗共有と改善会議を実施。
Zoom等で顔を合わせて議論します。



チャットツール連携

Slack / Chatwork等でグループを作成。
日々の速報や相談をリアルタイムに連携。



進捗・成果の可視化

専用スプレッドシートやBIツールで、架電数・アポ数などの数字を常に共有。

よくあるご質問①

契約・運用に関する疑問にお答えします



Q 最低契約期間はありますか？

A 基本契約は**3ヶ月**です。
初期フェーズでのリスト検証や勝ちパターンの構築を重視しており、確実な成果が見えた段階で継続・拡張することをおすすめしています。

Q 成果が出なかった場合はどうなりますか？

A 固定報酬型のため費用は発生しますが、徹底した要因分析と改善提案を行います。
「なぜ成果が出なかったのか」をデータで可視化し、営業活動をブラックボックス化させず、**貴社の資産として残す**ことが私たちの使命です。

Q リストは提供してもらえますか？

A リストはご提供いただく前提ですが、そのまま使用するのではなく、「**成果が出る形に作り変える**」工程（セグメント再設計・スクリーニング）を含みます。
※リストをお持ちでない場合は別途ご相談ください。

Q 訪問営業も対応していますか？

A 原則は効率的な**オンライン商談**を中心としています。
訪問商談をご希望の場合は、移動工数や拘束時間を考慮し、別途お見積もりにて対応可能です。
※地域や条件により対応できない場合もございます。

Q 他の営業代行サービスとの違いは？

A 大きな違いは以下の3点です。

- ① **固定報酬型の透明性**（ブラックボックス化させない）
- ② **リスト戦略 × ABテスト設計**（勝ち筋の特定）
- ③ **IS × FS × DXの一気通貫体制**（営業資産化）

Q 商談も代行してもらえますか？

A はい、**フィールドセールス支援**として対応可能です。
一次商談の実施はもちろん、追客・見込み精査・クロージング（条件調整）まで一気通貫で伴走いたします。

Q トークスクリプトやリストは納品されますか？

A はい、最終的に**納品物**としてご提供いたします。
支援終了後も貴社内で営業活動を継続できるよう、改善履歴を含めたナレッジをすべて共有し、内製化をご支援します。

Q 支払い方法は？

A 基本は**3ヶ月分の前払い制**となっております。
月次のお支払い（月末締め翌月末払い）をご希望の場合は、決済代行サービス「Paid」へのご登録と与信審査が必要となります。

COMPANY

会社概要

株式会社Valusync

提供サービス一覧



セールスシンク：営業支援

ガイドハブ：SNS分析・MAを一元管理



CONTACT

お問い合わせ

✉ contact@valusync.co.jp

🌐 <https://valusync.co.jp>

無料相談のご案内

30分のオンライン相談で、現状の課題と最適なプランをご提案。
リスト診断・KPI設計の簡易レポートもご提供可能です。

📅 [無料相談はこちら](#)

現場の熱を、成果に同期させる。Sales Sync