

# 営業サービスの 種類と料金



コンテンツで、伝える。

**FUNGRY**

体温ある縁で企業をつなぐ。

**enpreth**

情報：株式会社ファングリー

制作：エンプレス

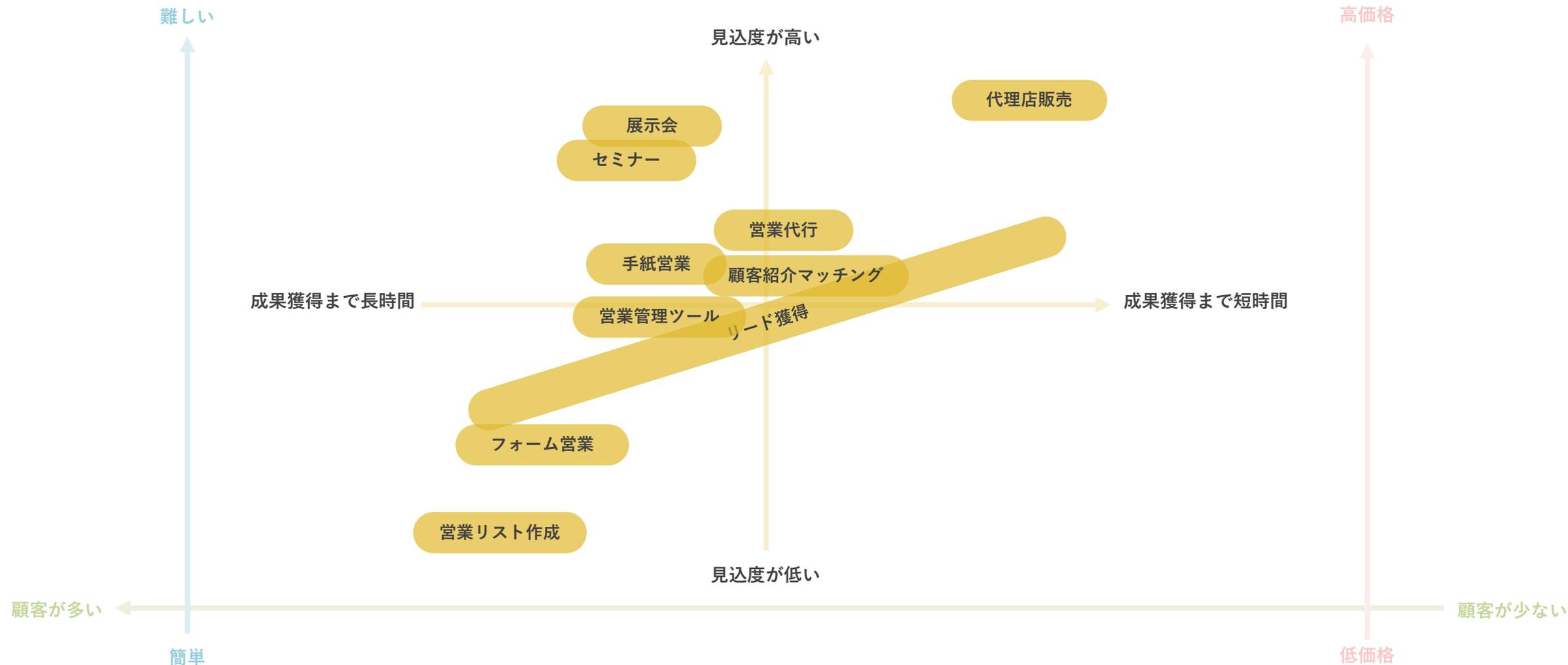
# はじめに

会社や事業を伸ばしていくには、営業が不可欠です。

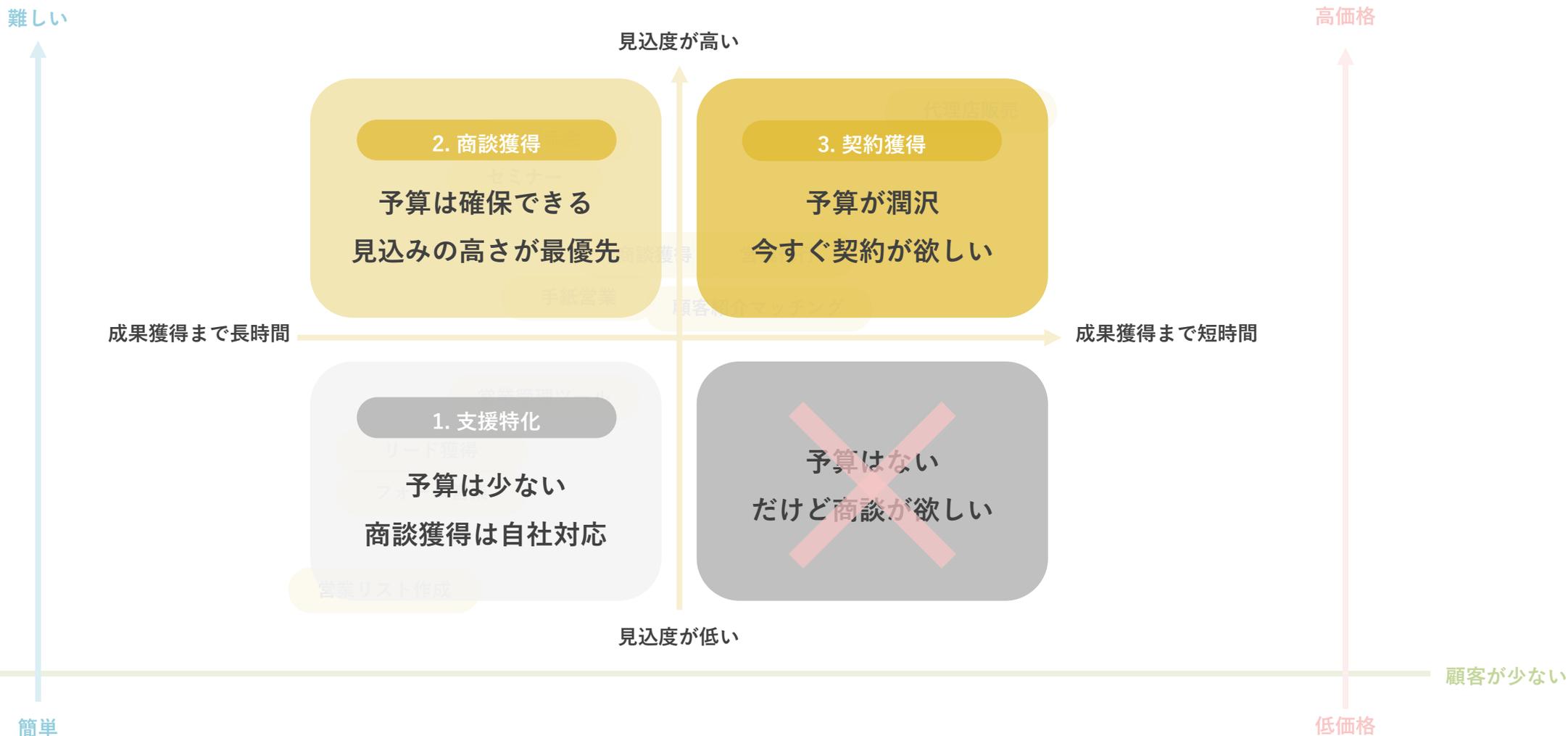
しかし、そう簡単には営業先を見つけることはできず、どの会社さんも苦戦している状況かもしれません。

そんな時、営業を支援してくれるサービスがあれば嬉しいですね。  
この資料では営業サービスの種類・料金をまとめていますので、  
少しでもお役に立てられれば嬉しいです。

# 営業サービスの全体マップ



# 営業サービスの全体マップ



# 営業サービスの3タイプ

タイプ	開始の難易度	見込度	顧客数	料金
 1. 支援特化	 低い	 -	 多い	 安い
 2. 商談獲得	 高め	 多め	 多め	 高め
 3. 契約獲得	 高い	 高い	 少ない	 高い

# 予算・状況によって変化

予算少ない・商談ほしい



## 1. 支援特化

- 営業リスト
- リード獲得（見込：低い）
- フォーム営業
- 手紙営業

予算ある・商談ほしい



## 2. 商談獲得

- 営業支援ツール
- 展示会
- セミナー
- リード獲得（見込：高い）
- 営業代行
- 顧客紹介マッチング

予算潤沢・契約ほしい

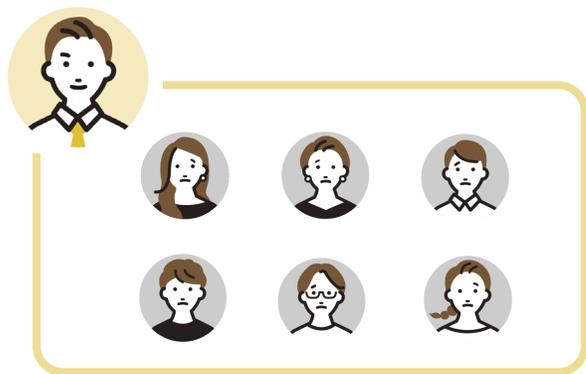


## 3. 契約獲得

- 代理店販売（契約獲得）
- ※その他自社に合うさまざまな方法を試す

# 営業のフェーズ変化

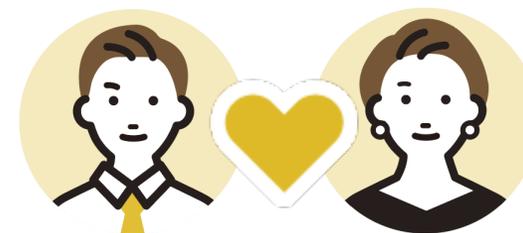
見込み顧客を増やす



見込みを高める



契約を得る



結果として見込み顧客が増やせなければ  
先に進めないシーンが多くなる



# 営業サービスの種類

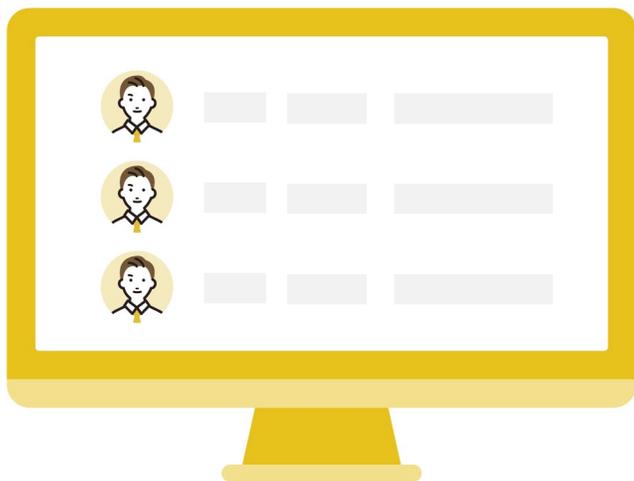
type

# 営業リスト作成ツール

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 5,000～30,000円/月

## 概要

法人企業の情報を、特定条件に絞って抽出できるツール。  
営業を始める前のリスト作りで役に立ちます。

## 特徴

抽出件数・絞り込み精度によって、料金が変わります。  
求めた営業先情報が抽出できるツールを選ぶことが大切です。

# リード獲得サービス

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



## 概要

見込み顧客の情報（リード）が提供され、  
1リードごとに成果報酬を支払うサービス。（または定額）

## 特徴

自社で集客を作るのが難しい、または見込み顧客を今より増やして営業先の確保がしたい企業さまにお勧めのサービス。  
見込みの高さや量によって料金が変わってくる。

料金相場 1,000～30,000円/件

# フォーム営業ツール

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 5,000~20,000円/月

## 概要

企業のホームページに対して、自動的に営業送信ができるツール。担当者との繋がりがなくても、見てもらえる可能性が高い。

## 特徴

既存の営業リストを使う、またはツール内に登録されている企業リストに対して、一気にフォーム送信が行える。効率的な営業が可能です。

# 手紙営業サービス

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 100,000~300,000円

## 概要

企業のキーパーソンの手元に届く手紙を送付。  
意思決定者に届くことで商談・契約確率が高くなる営業方法。

## 特徴

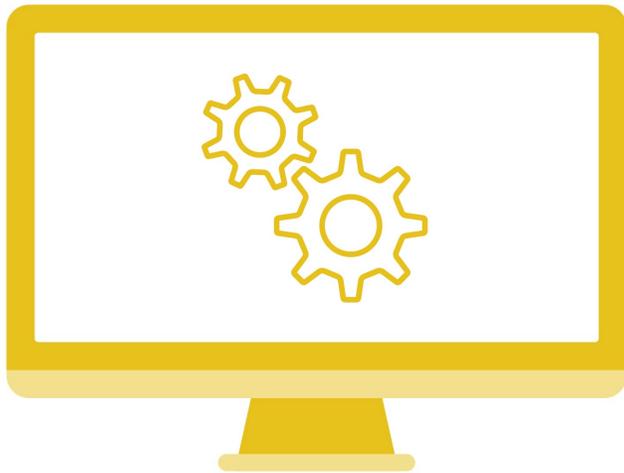
手紙を手書きで1通ずつ書く。  
テレアポなどより体温を感じる営業によって、話を聞いてもらいやすい状態が作れます。（時間がかかるため費用は高め）

# 営業支援ツール

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 10,000～50,000円/月

## 概要

顧客管理・商談管理・データ可視化・活動報告・タスク管理・レポートなど営業に必要な機能が含まれたツール。

## 特徴

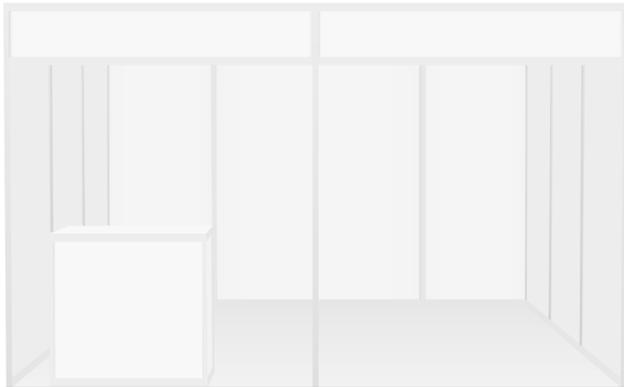
営業活動を全てデータ化することで、提案機会のタイミングを逃さずアプローチができる。

# 展示会

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 300,000～500,000円

## 概要

展示会の一角に、自社製品・サービスを説明する場所を用意して、訪れた方へ直接説明できる。(オンライン・オフライン)

## 特徴

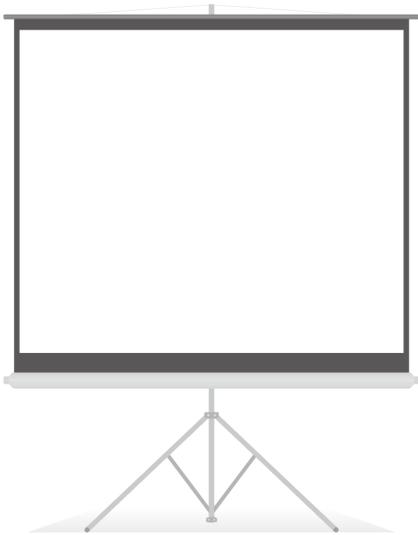
出展には、事前にノベルティ・のぼりの作成や、当日のスタッフ配置などある程度お金がかかるものの、対面でそのまま説明できるため見込み顧客の温度感を引き上げやすい。

# セミナー・ウェビナー

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 3,000~10,000円

## 概要

リアルで開催するセミナー、オンラインで開催するウェビナーの両方とも、見込み顧客をたくさん集められる。

## 特徴

参加頂けた見込み顧客とコミュニケーションが取れるため、直接の対話によって温度感を高めやすい。

# 営業代行サービス

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 10,000～50,000円/件

## 概要

獲得している見込み顧客情報（リード）に対して、営業をかけ商談獲得を代行して行ってくれる。

## 特徴

営業リソースが無かったり、営業スキルが低い場合は、営業のプロに任せることで商談が得やすい。ただし、見込みが高いため料金もそれなりに高くなる。

# 顧客紹介マッチング

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場 10,000～50,000円/件

## 概要

個人が個人へ顧客を紹介するマッチングサービス。  
知り合いからの紹介のうえで商談するため角度も高い。

## 特徴

紹介者と紹介を受けた側がマッチングすると、  
それに応じて紹介者に成果報酬が得られる仕組み。

# 代理店販売

見込み顧客を増やす

見込みを高める

契約を得る



料金相場

売上の20~30%

## 概要

代理店経由で製品・サービスの契約を増やしていく。  
契約前提または契約として案件を継続的に獲得してくれます。

## 特徴

直販の場合は自社で営業人材を抱えなければいけませんが、  
代理店へ頼むと代理店に所属するプロの営業人材によってセールス  
が行えるため、成果だけに対価を払えばよくなる。

# 全ての営業の元になる 見込み顧客獲得に役立つ無料資料



営業リストの資料を見る



手紙営業の資料を見る



フォーム営業の資料を見る



リード獲得の資料を見る



セミナー代行の資料を見る

# 最後に

営業をサポートしてくれる製品・サービスはたくさん存在しています。  
ただ、見込み顧客が確保できていないと、先に進めない場合も。

まずは自社の製品・サービスを提案できる可能性を秘めた見込み顧客  
を増やして、営業先の確保を行うのがお勧めです。

営業方法も時代によって  
変わってきているため  
最適な方法を選んでいきましょう！



# 「エンプレス」の運営会社

コンテンツで、伝える。

# FUNGRY

株式会社ファングリー

[www.fungrы.co.jp](http://www.fungrы.co.jp)



商号	株式会社ファングリー（英文：FUNGRY ,inc.）
所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町15-13 帝都渋谷ビル5F
代表者	代表取締役 松岡 雄司
設立	2020年10月1日（親会社からクリエイティブ事業部をスピンオフ）
事業内容	コンテンツマーケティング事業・ブランドクリエイティブ事業・プラットフォーム事業
お問い合わせ	TEL：03-5457-3938（代表） FAX：03-6455-3111
資本金	25,000,000円（資本準備金を含む）
従業員数	31名（2022年5月1日現在）
認証・資格	ISO／IEC27001 情報セキュリティマネジメントシステム 
	電気通信事業 届出番号 A-03-18653
顧問税理士	税理士法人 虎ノ門共同会計事務所
主要取引銀行	三菱UFJ銀行 三井住友銀行
グループ会社	<a href="#">ブランディングテクノロジー株式会社</a> <a href="#">株式会社アザナ</a> <a href="#">VIETRY CO., LTD.</a>

コンテンツで、伝える。

# FUNGRY