



成果報酬型 × ハイブリッド営業戦略で、貴社の成長を加速

営業戦略の外注を検討されている企業様向け

成果を最大化する営業パートナー
「LeadForge」のご案内

2025年版 ver1.3

シ/ハクト

今回は面談の機会を賜りありがとうございます。

モノやサービスをアプローチする企業様にとって、マーケティングは必要不可欠な要素だと考えております。
しかし、「現状の戦略で何が足りていないのか?」「営業、販売を促進させるために、どういう戦略が必要なのか?」
自社にて、客観的に現状を把握し正確に分析することはなかなか難しいと思います。



私たちシシハクトは、
マーケティングを軸に企業力向上に繋がる具体策を
提案していく戦略パートナーです。

実績一例

AndroidシェアNO.1を目指す
AQUOS通信事業のコミュニケーション設計
シャープ株式会社：セールスプロモーション

機能訴求キービジュアル



冊子制作（販売店マニュアル／カタログなど）



QRコード



AQUOSスマートフォンが
AndroidシェアNO.1を獲得

私たちがSPツール制作したAQUOSスマートフォンがAndroidスマートフォンにおいてシェアNO.1を獲得しました。



新規ビジネスの立ち上げ～
クラウドファンディングサポートまで
補助金、助成金サポート／販売戦略

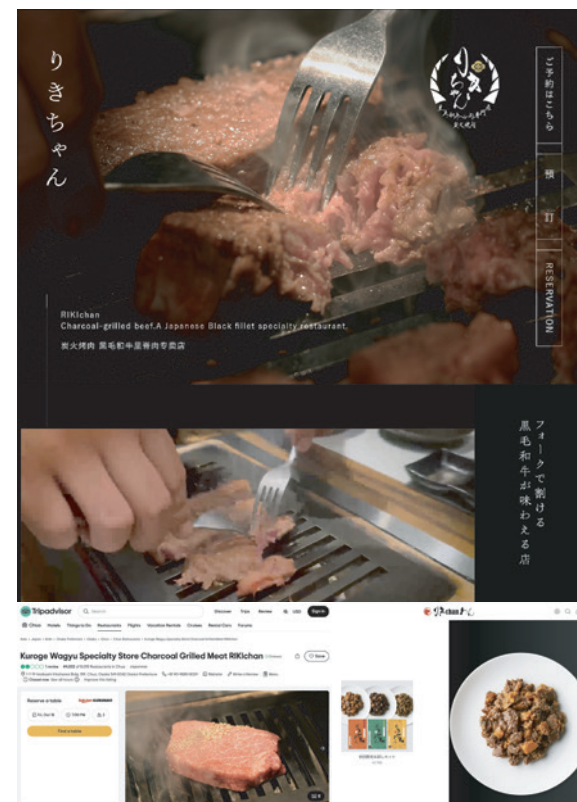


補助金やクラウドファンディングで
1億円を超えるサポートの実施

IT導入補助金ベンダー登録企業としてインボイス枠／通常枠で様々なツールの登録を行っており、お客さまに合わせたツールと運用方法のご提案を行っております。



食べログ百名店にも選ばれている人気飲食店
黒毛和牛へレ肉専門店「りぎちゃん」ブランディング
ブランディング／インバウンド戦略／新商品開発から販売代行まで



インバウンド客は月に数十組来店
新規事業でドッグフードの開発

海外旅行者向けのツールを駆使し、インバウンド客の集客に成功。また最高級和牛を使ったドッグフードを開発。ペット市場への新規参入もサポートしています。



激動の市場で勝ち抜く鍵は、 新規取引を増やし続ける 営業の仕組み化

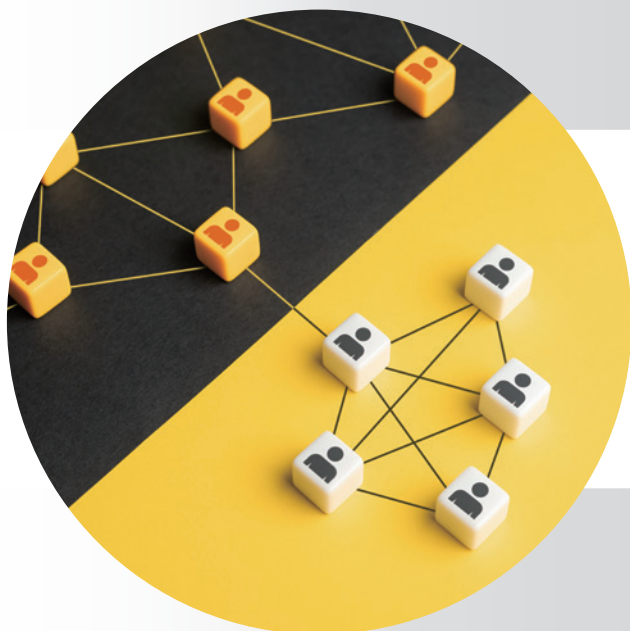
競争が激化する市場において、新規顧客の獲得は事業成長を支える命綱であり、新規営業を効率化し仕組み化することで、安定した成長が可能となります。

また、効果的な営業戦略を取り入れることで、これまで見過ごしていた新たなビジネスチャンスを開き起こし、持続的な成長へとつなげることができます。

POINT

- ・競争が激化する市場で、**新規顧客の獲得は事業成長の命綱。**
- ・**新規営業を仕組み化**すれば、安定した成長が可能。
- ・効果的な営業戦略が**新たなビジネスチャンスを生む。**

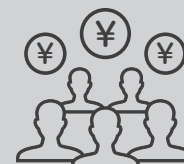




1 人件費の増加

正社員の雇用コストが年々上昇

日本企業は労働力不足とインフレの影響で、33年ぶりの大幅な賃上げを実施しています。



2 人手不足

特に営業人材の確保が難しい現状

日本企業の約3分の2が労働力不足に深刻な影響を受けており、特に非製造業や中小企業で顕著です。

3 業務委託の浸透

営業活動を専門家に外注することで効率化

営業代行を含むBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）市場は、2021年度に前年比5.1%増の8,856億円となり、今後も拡大が予測されています。



これらの要因により、
企業は人材確保やコスト増加の課題に直面しており、
業務の外部委託が一つの解決策として注目されています。



固定費型サービスの課題

傾向

成果へのコミットメントが弱い

多くの固定費型サービスは契約内容に基づいて業務を遂行しますが、成果(アポの取得や成約率の向上)に対する責任を負わない傾向があります。

例

定期的にもリストに基づいた営業は行うが、**ターゲットの選定や提案内容が貧弱で、**実質的なビジネス成果にはつながらない。

結果

成果が出なくても費用が発生するため、企業にとってはリスクが大きい。

課題

柔軟性に欠けるアプローチ

一度決めた戦略を変更することが難しく、**市場の変化や企業のニーズに対応しきれない。**





成果報酬型サービスの課題

傾向

アポの質に対する懸念

アポイントの取得自体がゴールとなってしまう、
ターゲット選定や提案内容が雑になる傾向があります。

例

強引な手法でアポを取ることで、
営業先が迷惑感を抱き、
商談の開始時点で成約の可能性が低下する。

結果

成果報酬型でありながら、
実際には成約率が低く、
時間やリソースの無駄が生じる。

課題

短期的視点に偏りがち

継続的なリード育成やターゲットへの再アプローチが不足し、
単発の成果しか得られない。





単一手法サービスの課題

傾向

多様なターゲットに対応できない

フォーム営業やコール営業のみなど、単一手法に依存しているサービスでは、特定のターゲットや市場にしか効果を発揮できない場合があります。

例

フォーム営業だけでは反応率が低い。
コール営業はコストが上がる。
どうアプローチすれば良い？

結果

効果が限定的で、
狙いたいターゲットをカバーできない。

課題

戦略の不足

単一手法に集中するあまり、
ターゲットの特性や市場ニーズに応じた
柔軟な戦略を展開できない。





現状の営業代行サービスの多くは、 「帯に短し襷に長し」

現状の多くの営業代行サービスは、
単純に「業務を遂行する」ことに終始しており、
企業が本当に求める「成果を出す営業代行」とは程遠いのが実情です。

これらの課題を解決するためには・・・



ターゲットのニーズに寄り添った
柔軟で多角的な
営業アプローチ



成果への
コミットメント

を持ったサービスが必要です。



LeadForgeは、新しい営業の形を提案します。

1



高度なペルソナ設計

2



様々な手法を織り交ぜた
ハイブリッドアプローチ

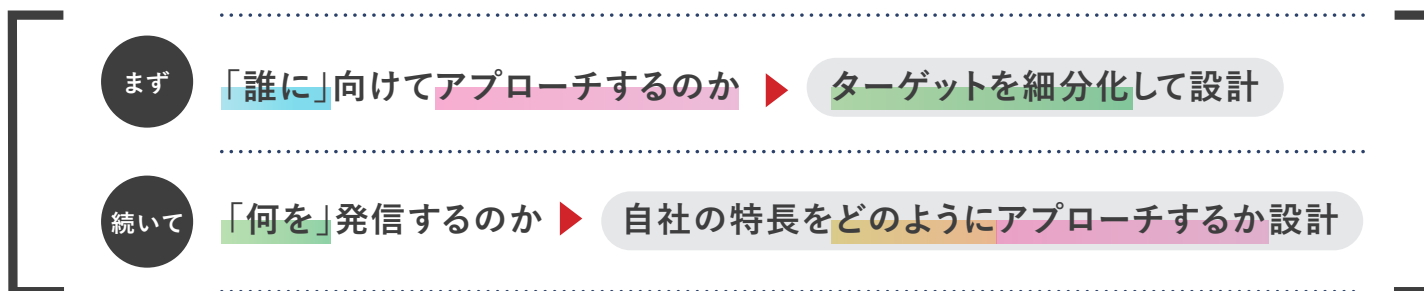
3



リードナーチャリングで
追加アプローチ



シシハクトはマーケティングの基本の



を得意としております。

【ターゲットの設計／自社の特長をどうアプローチするか】この設計がずれていると、
「どのように」→どういう手法(施策)でアプローチをしても結果につながりにくくなってしまいます。

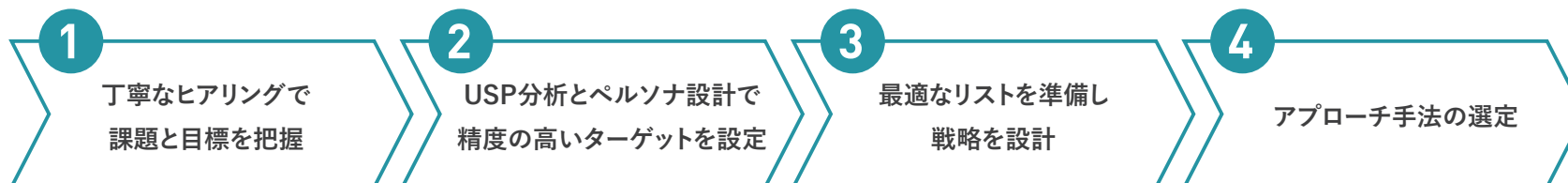


LeadForgeでは、

単なるリスト提供や大まかなターゲティングではなく、
徹底的なペルソナ設計を実施。
ターゲット企業のニーズや課題を深く分析し、
最適なアプローチ戦略を構築します。

さらに、ペルソナ設計後には、営業先のリストもこちらで準備。
既存のホームリストを活用したアプローチにも対応可能です。

策定ステップ



単なるリスト提供にとどまらず、ターゲット企業の課題やニーズを徹底的に深掘り。
ペルソナ設計後には貴社専用の営業リストを作成し、最適なターゲットに的確なアプローチを行います。

訴求ポイント②様々な手法を織り交ぜたハイブリッドアプローチ



お問合せフォーム
営業



コール
営業

LeadForgeでは、フォーム営業とコール営業を組み合わせたハイブリッド戦略を採用。
フォーム営業でターゲット企業の関心を引き出し、コール営業で具体的な提案に繋がります。
さらに、電話口での反応を迅速にフィードバックし、トークスクリプトをスピーディーに改善。
トライアンドエラーを繰り返しながら、アポ取得率の最大化を目指します。



ウェビナー
営業

少しでも興味を持っていた見込み客には、次のステップとしてウェビナーへの参加をご案内します。
ウェビナーは事前に撮影した内容を活用した擬似ライブ形式で、気軽に参加いただける構成です。
ウェビナー視聴後は、アフターフォローを通じて具体的なご提案や商談の機会へと繋がります。
このプロセスにより、見込み客の理解を深め、よりスムーズに次のステージへ進んでいただけます。

を組み合わせた
ハイブリッドアプローチ

丁寧なステップマーケティングで確度の高いアポイントへ繋がります。



LeadForgeの コール営業チームについて

LeadForgeはコール営業チームとして、
ランサーズ営業部門1位・1000社以上の実績を持つ
プロフェッショナルチームBLUE LEAFと
アライアンス連携しています。

BLUE LEAF

2020～2024年
ランサーズ報酬ランキング
営業企画部門**1**位

2020～2024年
ランサーズ報酬ランキング
営業コンサル部門**1**位

2022年：営業職初のランサーオブザイヤー受賞

2022年：全国プロフリーランスマップに沖縄県代表に選出

2023～2024年：ランサーズ報酬ランキング総合2位

2024年：沖縄県創業者伴走支援事業にて営業専門家として従事

15年の営業コンサルと営業代行の経験を持ち、35名のフリーランsteamを運営。

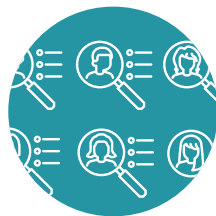


LeadForgeでは、

アポ取得がゴールではなく、
その先の成約までを見据えたアプローチを実施。

一度断られた見込み顧客にも継続的にアプローチし、
タイミングを見て再提案を行います。

このプロセスにより、
未成約のリードも将来的な成約へと育てます。



貴重なペルソナ・リストをとことん活用！

一度の接触で終わらず、断られたリードにも継続的にアプローチ。
適切なタイミングで再提案を行うことで、成約率を大幅に向上させます。



1



高度なペルソナ設計

貴社の商品やサービスに最も響く
ターゲットを深く分析。
リストも専用で作成し、
的確なアプローチを実現します。

2



様々な手法を織り交ぜた ハイブリッドアプローチ

フォーム営業とコール営業、
ウェビナー営業を組み合わせ、
アタック内容を迅速に改善しながら
アポ取得率を最大化。

3



リードナーチャリングで 追加アプローチ

未成約リードにも再提案を行い、
商談機会を逃しません。

すべてのプロセスでトライアンドエラーを重視し、成果にこだわる仕組みで、
貴社の営業力を徹底的に強化します。

成果報酬を基本としたパートナー契約

サービスローンチ・キャンペーン:10社限定価格

アポ取得単価

お問い合わせフォーム営業×コール営業

※場合によってはお問合せフォーム営業無し(いきなりコール営業スタート)の場合もございます。

アポイント1件 ▶ 30,000円 (税別)

お問合せフォーム営業×コール営業×ウェビナー営業

※ご依頼内容によって、ウェビナー誘導をお勧めいたします。

アポイント1件 ▶ 50,000円 (税別)

初回契約

300,000円 (税別)

戦略設計費としてデポジット費用をいただきます。

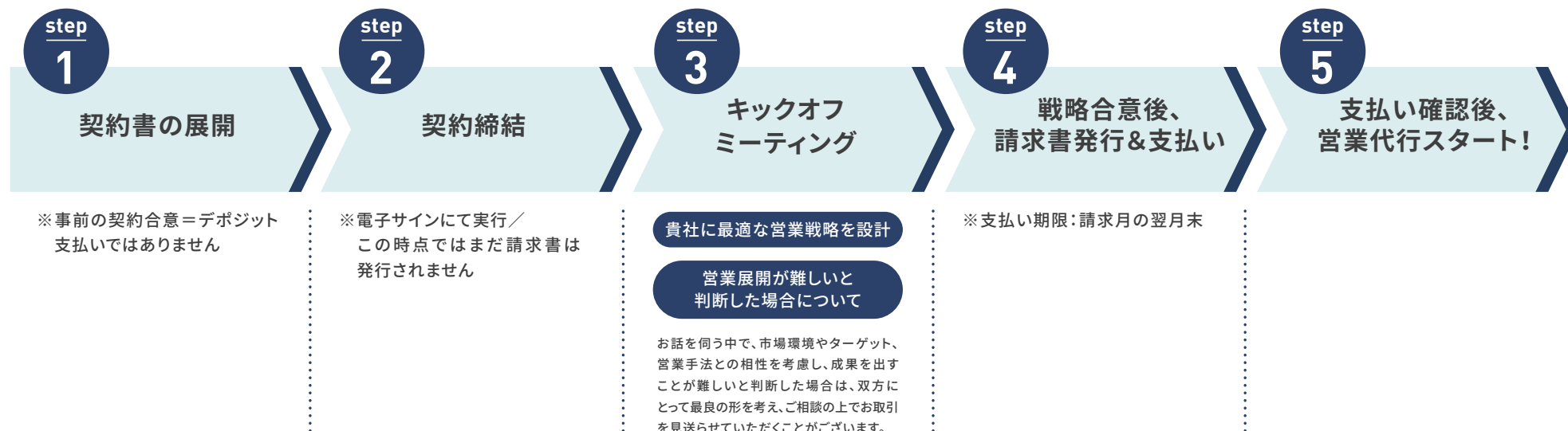
ウェビナー営業込みの場合最低6件、無しの場合最大10件のアポイント取得に充当します。

定例ミーティングの 実施

最低でも月1回の定例ミーティングの実施

(経過報告+今後の戦略についてディスカッション)

LeadForgeは、
営業活動をスムーズにスタートするために、以下のフローで導入を進めます。



目的 スムーズな営業スタートのため、事前の戦略設計と準備をしっかりと行います。

アポの管理・共有の仕組み



タイムレックスURLの活用

フォーム営業経由のアポを
リアルタイムで把握

コール営業の際のアポ日程も、タイムレックスを活用し
ご担当者様の空き日程を確認いたします。



タイムレックスの設定について

アカウント作成後、以下の設定を行うことで、
スムーズに商談の予定を管理できます。

- ・カレンダー（Googleカレンダー、Outlookカレンダー等）
との連携設定
- ・Web会議ツール（Zoom、Google Meet、Microsoft Teams）
との連携設定
- ・連携完了後、アポが入ると自動で予定が反映され、
Web会議URLも自動生成されます。



**専用のメールアドレスを
企業側で用意（推奨）**

※専用アドレスの受信メールは当社への転送設定をお願いします。

LeadForgeを、「**マーケター＋営業のスタッフ**」とお考えください。



欲しいマーケターとは？

顧客のニーズを深く理解し、
それを基に最適な戦略を設計・実行する力を持つ人材。

具体的には

- ・**市場の洞察力** ▶ 競合や業界動向を分析し、適切な戦略を立案
- ・**コミュニケーション設計力** ▶ 顧客心理を捉えた効果的なメッセージを発信
- ・**成果の最大化** ▶ データに基づく改善を繰り返し、継続的に効果を向上

人材コスト

年収600万円～1,200万円



欲しい営業とは？

新規顧客を0から創出し、
持続的にビジネスチャンスを生み出す力を持つ人材。

具体的には

- ・**ターゲットを見極める洞察力** ▶ 真に響く相手を選定
- ・**戦略的なアプローチ** ▶ 効果的な手法を用いて確実に結果を出す
- ・**継続的な成果の創出** ▶ 単発で終わらず、長期的な成約を生む

LeadForgeができること

無駄な固定費がかからない＋即戦力の
マーケティングと営業のスキルを掛け合わせた「ハイブリッドなパートナー」です。

最後までご確認いただきありがとうございました。

ただ ひたむきに、
まっすぐに。

Honest
and Straight.



<https://shishihakuto.co.jp/>

私たちシシハクトは、マーケティングを軸に企業力向上に繋がる
具体策を提案していく戦略パートナーです。

ご提案企画に対し、至誠を持って仕事を全うすることをお約束します。