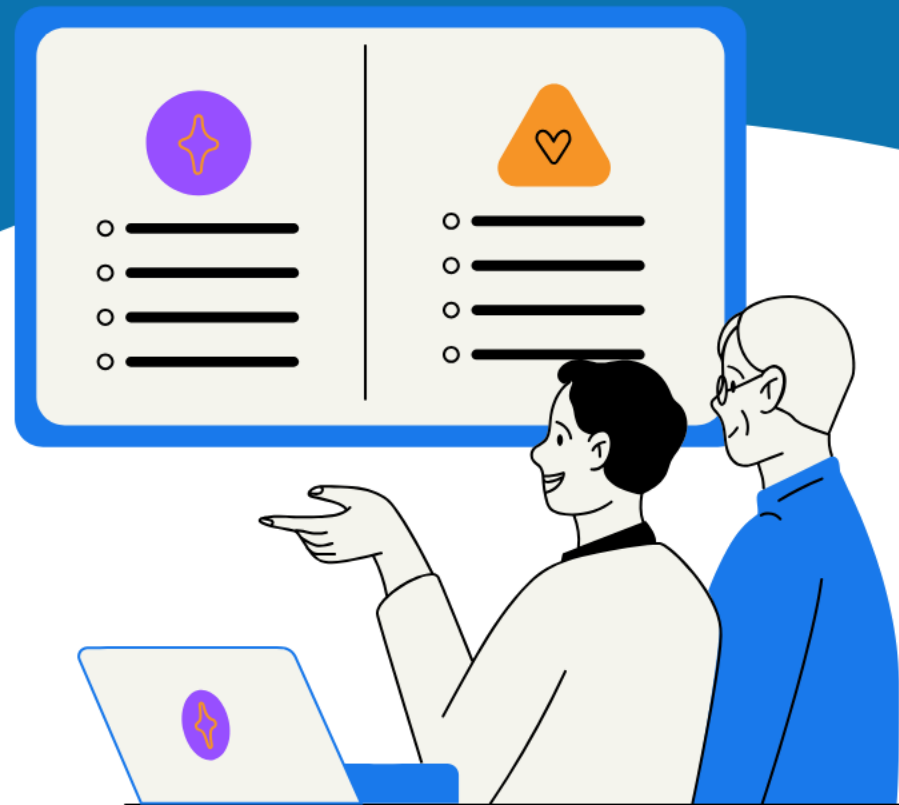


営業アウトソーシングと

営業代行の違い



目次

■ はじめに	03
■ 一般的な営業派遣とは	05
■ 営業派遣のメリット	06
■ 営業派遣のデメリット	07
■ 営業代行とは	08
■ 営業代行メリット	09
■ 営業代行デメリット	10
■ B C Cのアウトソーシングについて	11
■ 当社の教育プログラムについて	14
■ 当社の営業アウトソーシングの利用の流れ	15
■ 会社概要	16



はじめに

自社のリソースだけで営業目標を達成できないことに頭を悩ませている担当者の方も多いのではないのでしょうか。

しかしながら、外部に営業活動を委託することに抵抗があり、似たようなサービスが多くあるため、なかなか利用に踏み切れないかもしれません。

そのような悩みを解決するために、
営業アウトソーシングと営業代行についてご紹介します！



自社の営業部門でこのようなお悩みはございませんか？



- ・ 新サービスのニーズが急増し、対応する営業担当者が不足している
- ・ 中途採用を試みたが、適任となる人材が不足しているため難しい
- ・ 既存のお客様対応の営業が不足しているため、早急に体制を整えたい
- ・ 新規事業の営業に注力したいが、既存顧客対応が手薄になってしまう
- ・ 社内では特定の専門知識を持つスペシャリストの育成が難しい

一般的な営業派遣とは

営業アウトソーシングとは、**自社の営業活動の一部を外部にアウトソースすること**です。
自社の営業リソースを補填する・営業の業務効率を向上させる、コストダウンなど、
さまざまな目的で営業アウトソーシングを導入する企業が増えています。

新規顧客の開拓



営業事務



アフターフォロー



見込み客の
フォローアップ



商談～クロージング



営業派遣のメリットとは？

- 最長3年と契約期間が定められているため、短期プロジェクトや繁忙期だけ派遣社員を活用することで、必要な時期に必要な人材の確保ができる
- 最短2週間程度で派遣社員を雇用することが可能なため、人材難を早期に解消することができる
- 採用にかかるコストを削減できる
- 業務量の変動に合わせて人員を増減できる



営業派遣のデメリットとは？

- 自社にノウハウが身につかない
- 外部の人材を利用することで、機密情報が漏洩するリスクがある
- 正社員に比べ帰属意識が低いことがあり、モチベーションや業務遂行に影響を及ぼすことがある
- 特定の製品・サービスについての理解不足により効果を期待しづらい場合もある
- 3年契約と法律で定められているため、長期的な営業体制の構築が難しい



営業代行とは

営業代行とは、**営業活動の外部委託サービス**です。

電話営業や商談をはじめとする顧客への営業だけではなく、顧客フォロー・商談交渉・営業コンサルティングも担ってもらえるプランなど、近年ではサービスが幅広くなってきています。

営業コンサルティング



テレアポ



短期間で大規模な
営業体制構築



新規開拓体制



新規事業の営業拡大



営業代行の**メリット**とは？

- 豊富な経験と専門知識を持っており、
高度な営業技術やノウハウを駆使し効果的な営業活動を展開することができる
- 即戦力となる営業マンを提供するため、短期間で営業活動を開始することができる
- 依頼した目標の成果が見込める
- 営業代行会社は成果に基づく報酬体系を採用していることが多く、
成果が出た分だけ費用が発生するため、コストパフォーマンスが高い



営業代行のデメリットとは？

- 企業の文化や価値観を十分に理解していないため、顧客とのコミュニケーションにおいて違和感が生じることがある
- 外部の営業代行会社に対しては、直接的な指示や管理が難しい
- 長期間にわたる営業代行の利用は、継続的な費用が発生し、コスト効果が低下する可能性がある
- 外部の人材を利用することで、機密情報が漏洩するリスクがある
- 営業活動のプロセスを把握できない



BCCのアウトソーシングについて

ITインフラに関わる**新規顧客開拓**、**既存顧客フォロー**、**営業サポート**などのIT営業スタッフをお客さまのニーズに応じてアウトソーシングすることが可能！



派遣する営業人材の多くが「正社員」

3年縛りがないため、長期間にわたり支援させていただくことが可能です！



幅広い人材

フットワークが軽い若手から経験豊富なベテランまで、ご要望に応じて提案が可能です！



充実した教育体制

新人教育、入社後の階層別教育など豊富なカリキュラムを用意しております！



多数の実績

これまで50社を超える大手IT企業への実績があり、派遣人数も増え続けています！

BCCのアウトソーシングについて

新商材・サービスを拡販し
新規マーケットを開拓したい

業務効率化を実現して
営業部門の強化を図りたい

急増するIT需要に対応するた
め早急に営業体制を整えたい

お客様の課題、要望に応じて、
フットワークが軽い若手営業から経験豊富なベテランまで、迅速にご提案可能です！

パートナー営業



インサイドセールス



フィールドセールス



アカウント営業



営業アシスタント



BCCのアウトソーシングについて

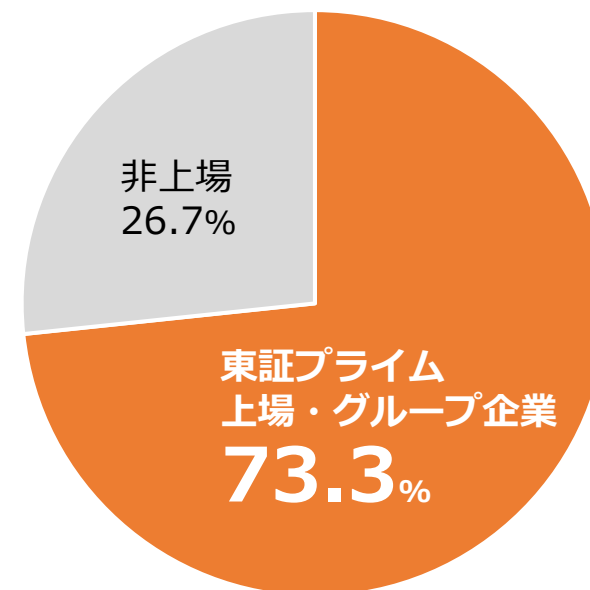
2005年のサービス開始以来、

50社を超える大手IT企業の営業支援をおこなっています。

現在、お取引のあるIT企業の約7割は、

東証プライム上場・グループ企業となっています。

上場市場別取引企業比



取引会社一覧



※掲載許可を頂いたクライアント様のロゴのみを掲載

当社の教育プログラムについて

BCC-LaPTプログラム Lecture and practical training



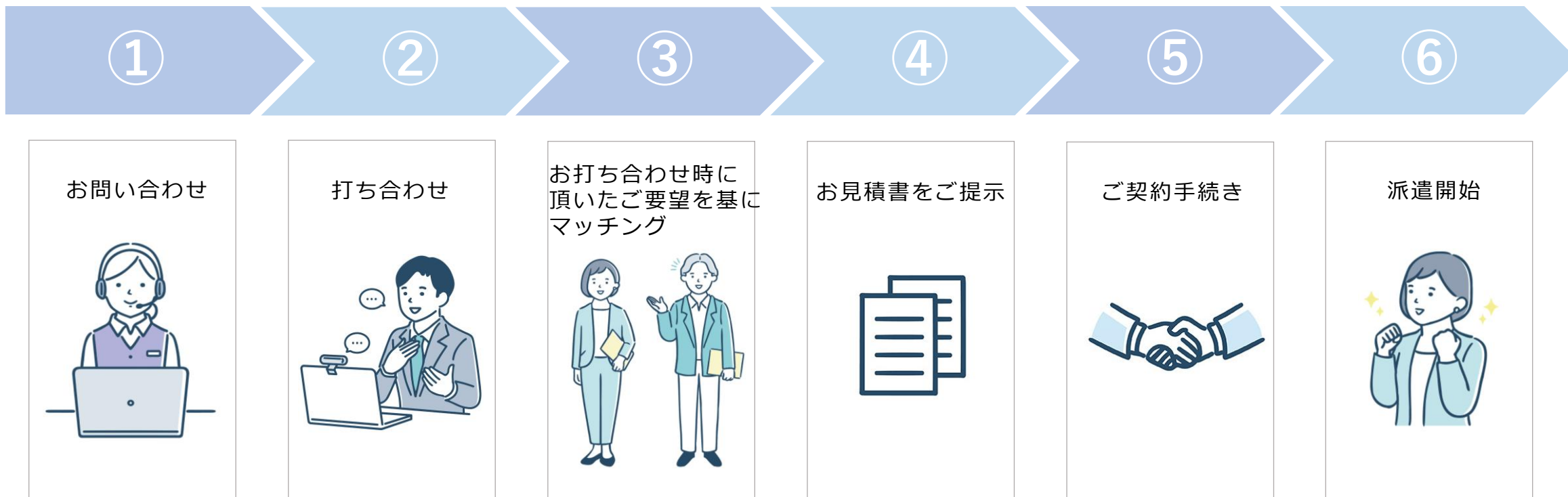
当社のIT営業は研修は熱意や意欲といった感情的な部分を大切にしております

当社ではこのBCC-LaPTプログラムを通じてIT営業としてのいいスタートがきれるとともに、顧客との良好な関係を築くコミュニケーション力が身に着きます。

**LaPTプログラムの詳細は
こちらをクリック！**



当社の営業アウトソーシングの流れ



最短2週間での対応が可能です！御社のご状況に合わせ、すぐに人材を確保できます！

会社概要

商号	B C C株式会社
事業所	東京本社：東京都千代田区外神田6-15-9 明治安田生命末広町ビル9F 大阪本社：大阪府中央区今橋2-5-8トレードピア淀屋橋9F
創立	2002年3月
代表取締役社長	伊藤一彦
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー
カンパニー長	松村健太
主要部門	・ 営業アウトソーシング ・ ソリューション
許認可	一般労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(07)号） 電気通信事業（E-28-03972）
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC) 富士ソフト株式会社

