

BtoBインサイドセールス 実行・改善支援

眠っているリードを、次の商談へ。

展示会・ウェビナー・問い合わせ後の連絡・追客を、
人が実行し、記録し、改善する支援サービスです。

対象

獲得済みのリードを持つBtoB企業

実行

電話・メール・追客・活動記録

管理

代表による運用・品質レビュー

獲得した後の対応で、機会を逃していませんか。

次のような状況を整理し、誰に・いつ・何を伝えるかを決めるところから始めます。

01 展示会后、名刺は取り込んだ。

CRMに登録したまま、初回連絡の担当者と期限が決まっていない。

02 不在の後、次の連絡が止まる。

再架電のタイミングや別の連絡方法が決まらず、リストが積み上がる。

03 活動量は集計した。でも次が分からない。

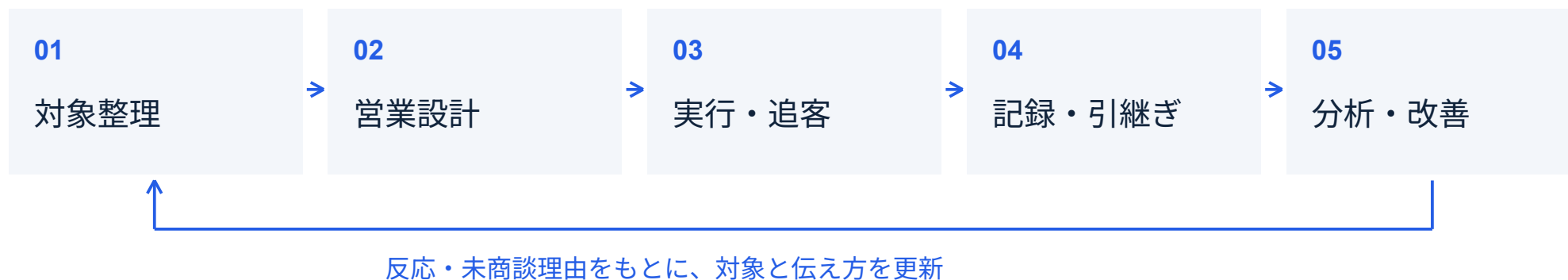
「検討時期が先」「対象外」などの理由が残らず、同じ対応を繰り返す。

FRONTPULLが担うこと

対象整理 → アプローチ → 追客 → 記録 → 改善

貴社は商談に集中。実行と改善はFRONTPULLが担う。

商談の条件を合意し、実行結果を次の対象・トーク・追客に反映します。



FRONTPULL

対象リストの整理、トーク・文面の作成、電話・メール、追客、記録、商談引継ぎ、反応の分析と改善提案。代表が運用・品質をレビュー。

貴社

リスト・商材資料・過去対応・CRM環境・商談枠の共有、条件の確認、商談対応、商談後の結果フィードバック。

レビュー頻度：ライトは月次、スタンダード・スケールは週次。

管理表で、活動と次の対応が見える。

構成見本：以下はすべて架空データです。実績・予測値や独自ソフトウェアの画面ではありません。

営業活動管理 / 週次サマリー

架電	電話接続	商談設定	次回対応あり
20件	6件	2件	8件

企業	実施日 / 担当	対応結果	次の対応
A社	10/01 / 担当A	課題を確認	10/05 商談へ引継ぎ
B社	10/02 / 担当B	検討時期が先	来月に再連絡
C社	10/02 / 担当A	不在	時間帯を変えて再架電

担当者が変わっても、過去の対応と次回アクションを引き継げる状態にします。

商談の準備と、次の改善に使える情報を渡す。

構成見本：架空の企業・状況です。実際の項目と共有方法は、ご提案時に合意します。

商談引継ぎシート

企業 / 参加者
A社 / 営業責任者
確認した課題
展示会後の初回連絡が滞っている
面談の目的
対象リードと実行体制を相談する
関心 / 未確認事項
追客の外部化 / リード量・予算は未確認
営業担当への依頼
商材適合性と、商談後の対応体制を確認

結果報告・改善メモ

見えた反応
「今は検討しない」という回答が続く。
確認すること
検討予定の時期と、現在の運用方法。
次の改善案
トークに検討時期の確認を追加。再連絡日を記録する。
貴社へ確認したいこと
過去の商談結果と、対象条件に変更があるか。

進めたい営業活動に合わせて、支援範囲を選ぶ。

料金の目安は月額30万円～（税別）。各プランは対象・活動内容に合わせて個別お見積もりします。

少量の継続フォロー

ライトプラン

1商材・1リード群 / 月40時間

基本トーク・メール文面

電話・メール・追客

月次改善・代表レビュー月1回

契約期間：最低1か月

1商材の実行と改善に

スタンダードプラン

1商材・1リード群 / 月80時間

商談条件・文面・KPI設計

電話・メール・追客・週次改善

代表レビュー週1回

標準ダッシュボード・週次月次分析

契約期間：最低3か月

複数商材・チームの運用に

スケールプラン

2商材・各1リード群まで / 月120時間

商材別設計・KPI・役割分担

商材別の週次改善・横断分析

代表レビュー週1回

CRM等の運用整備・引継ぎ研修1回

契約期間：最低3か月

活動量をどう見積もるか

架電に使う時間 ÷ 記録を含む平均処理時間で試算し、対象リードの状態を確認して提案します。

試算例：80時間 × 架電配分50% × 60分 ÷ 1件5分 = 480件。仮定に基づく計算例で、想定実績・保証値ではありません。

商談創出を、社内で続けられる仕組みに。

スタンダードプランにも、運用設計の支援を追加料金なしで。

初回3か月で、CRM運用・追客ルール・標準マニュアルを整備。

01

CRMの運用設計

ステータスと必須項目を定義。どのリードが、どの状態かを確認できるようにします。

02

追客ルール

次回対応日・担当者・優先順位を整理。対応を続けるための判断基準を残します。

03

標準マニュアル

入力・追客・引継ぎの手順を文書化。担当者が変わっても運用を引き継げる状態にします。

貴社で利用中のCRM1環境が対象。特典終了による月額の変更はありません。

スケールの月120時間・2商材対応・横断分析・引継ぎ研修は、この特典に含まれません。

小さく始め、結果を見て継続を判断する。

2週間トライアル：1商材・1リード群 / 実行合計40時間。費用は個別にご案内します。



FRONTPULLの役割

アプローチと商談引継ぎに集中し、貴社営業チームへ必要な情報を渡します。

アプローチは2週間、準備・報告を含む全体期間は概ね3～4週間。自動更新・継続プランへの自動移行はありません。

実行時間は準備・記録・振り返りを含みます。追加時間・ツール利用料・開発等は別途見積もり。商談数・受注は保証対象ではありません。

誰が運用を管理するか。代表の経験と担当業務。

代表が対象・運用・品質を確認し、実行結果に基づく改善の判断に関わります。

代表 遠藤 翔平

大学卒業後、国内最大手不動産仲介会社でマネージャーを歴任。エン・ジャパン株式会社、株式会社マネーフォワードでセールス・事業推進に従事。

独立後の営業支援・組織統括経験

営業支援・代行事業で累計70社以上を支援。月間8万コール規模のインサイドセールス組織の統括管理を経験。これらの現場知見と組織構築力を結集し、FRONTPULLを創業。

上記は代表が独立後に経験した支援・組織統括の経歴です。

自社リードの活用を相談する

初回は30分を目安に、商材・保有リード・営業体制を伺い、必要な支援をご提案します。

相談フォームを開く →



印刷した資料からも
相談フォームへ

info@frontpull.com

相談だけで契約・支払いが確定することはありません。