

2022年4月15日

各位

株式会社リブ・コンサルティング  
代表取締役 関 巖

## 【新規開拓責任者向け】 「営業代行活用の失敗談と成功のポイント」オンラインセミナー

～新規事業の拡販前に知っておきたい、営業代行活用の3つの落とし穴とは？～

クライアントの売上向上を強みとする株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役：関巖）は、新規開拓を目指す事業責任者を対象としたオンラインセミナー「営業代行活用の失敗談と成功のポイント」を2022年4月26日(火)に開催します。

セミナー詳細はこちら > [https://www.libcon.co.jp/seminar/detail\\_128/?utm\\_source=owner&utm\\_medium=pr&utm\\_campaign=0426](https://www.libcon.co.jp/seminar/detail_128/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0426)

営業代行のヘビーユーザーたちが語る

LIB CONSULTING

# 営業代行活用の失敗談と成功のポイント

新規事業の拡販前に知っておきたい  
営業代行活用の3つの落とし穴とは？

4/26 Tue 15:30-17:00

株式会社リブ・コンサルティング  
チーフコンサルタント  
竹田 剛

株式会社リブ・コンサルティング  
チーフコンサルタント  
水谷 優香

株式会社ブルーセル  
事業部長  
友野 弘輝

### ■なぜプロの営業代行を活用しても失敗してしまうのか？

1. 営業代行がちゃんと動いてくれなくて、架電数が足りていない
2. PDCA を全然回してくれず、アポ率・受注率が上がらない
3. 薄いアポを量産されて、かえって営業工数が圧迫されている
4. やり方が悪いのか、この拡販手法自体が悪いのか、判断がつかない

こんな悩みを抱えている事業責任者は多いと思います。そんな新規開拓を目指す責任者様に向けて、営業代行ヘビーユーザーの3名が、失敗談も交えつつ「営業代行活用のポイント」を全部詰め込んでお伝えします。

- 営業代行を活用して拡販にチャレンジする前に、“確かめておくべきこと”とは？
- 営業代行会社側の“裏事情”から考える、正しい報酬体系（成果報酬/固定報酬）とは？
- 営業代行を早期に立ち上げる方法とは？
- 営業代行にやり切ってもらうための、マネジメント方法とは？

上記のポイントを押さえれば、短期決戦で大きく売上を伸ばしていきたい、予実をしっかりと合わせて、投資家に説明できる成長ロードマップを描きたい、といったハードルの高い成果もきっと出せるはずですよ。

新規顧客獲得に力を入れたいという方は、ぜひ本セミナーにご参加ください。

セミナー詳細はこちら > [https://www.libcon.co.jp/seminar/detail\\_128/?utm\\_source=owner&utm\\_medium=pr&utm\\_campaign=0426](https://www.libcon.co.jp/seminar/detail_128/?utm_source=owner&utm_medium=pr&utm_campaign=0426)

## 【イベントアジェンダ】

- 1.ご挨拶・オープニング
- 2.営業代行活用の失敗談
- 3.営業代行活用とは（おさらい）
  - － 拡販オプションの全体像
  - － 営業代行活用の3つの目的
  - － 営業代行活用のメリットとデメリット
- 4.営業代行活用の3つの落とし穴と対策
  - － 本当に今、拡販しているの？
  - － 営業代行の”裏事情”から考える、賢い契約形態
  - － 早期立ち上がりと継続的・安定的成果を実現する、マネジメント手法
- 5.運用の実事例
- 6.質疑応答
- 7.クロージング

## 【セミナー講師】



### 株式会社リブ・コンサルティング チーフコンサルタント 水谷優香

東京大学法学部を卒業後、新卒でリブ・コンサルティングに入社。大手新聞社の新サービス開発・営業勝ちパターン構築や、大手エネルギー系会社の非営業職の営業化など、売り方開発/改善・営業変革支援に従事している。また、ベンチャー企業と営業代行会社をマッチングするサービス「SalesConnect」の立ち上げに関わり、自社含め事業開発～グロース期の企業を多数支援した経験を持つ。



### 株式会社リブ・コンサルティング チーフコンサルタント 竹田 剛

メガバンクで新規顧客開拓全国1位（法人部門）、ベンチャー企業で新規事業開発のマネージャーを経験し、リブ・コンサルティングに入社。変革期を迎える成熟企業に対して、自らの営業経験、新規事業をグロースさせてきた経験を活かし、営業組織変革のコンサルティング支援を実施（印刷・広告・建設・IT等）



### 株式会社ブルーセル（営業代行会社） 事業部長 友野 弘輝

IT系商社にて、新規開拓営業に従事。その後、コンサルティング部門で、中小企業の営業戦略の策定を支援。リブ・コンサルティングでは、スタートアップのGo-to-Market戦略、大手企業の新規事業開発を支援。社内の新規事業として営業代行のマッチングサービスの立ち上げに従事。2021年1月にスタートアップに特化した営業代行の子会社を設立。事業責任者として、営業からマーケティング、採用、育成等を統括。インサイドセールス、フィールドセールスからオペレーション、アナリティクス、イネーブルメントまで幅広く支援。

## 【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代表取締役： 関 巖

設立： 2012年7月

所在地： 【東京本社】 東京都千代田区大手町1丁目5-1 大手町ファーストスクエア ウェストタワー19階  
【支社】 タイ支社（バンコク）

事業内容： 総合経営コンサルティング業務、DXコンサルティング業務

URL： <https://www.libcon.co.jp/>