

T from TR LLC.

月額定額制で“海外営業部”を。

営業リストの構築から現地企業との商談まで

クロスボーダーハブセールスへお任せください



アポ獲得も、商談対応も。

海外営業を月額定額で巻き取ります。

はじめに

クロスボーダーハブセールス

「海外に売りたいけど、どう始めていいかわからない」

「展示会後の商談フォローが進まない」

「英語対応できる営業人材がない」

そんな企業の課題を解決する、海外営業に特化した定額制・実行型の営業支援サービスです。

ターゲット国の選定から、営業リストの作成、英語でのアプローチ、商談・クロージングまで。

まるで海外営業部が社外にできたかのように、貴社に代わって“売る活動”を動かします。

戦略設計から営業活動、現地連携までを包括的に支援することで、海外市場への具体的な一歩をご支援いたします。



資料の構成



- 01 海外進出を取り巻く課題
- 02 サービス概要
- 03 弊社の強み
- 04 ご支援実績
- 05 導入事例
- 06 ご利用の流れ
- 07 料金プラン
- 08 よくあるご質問
- 09 会社概要

こんなお悩み、ありませんか？

PROBLEM 01



海外展開を始めたいが、営業をどう組み立てれば良いかわからない

PROBLEM 02



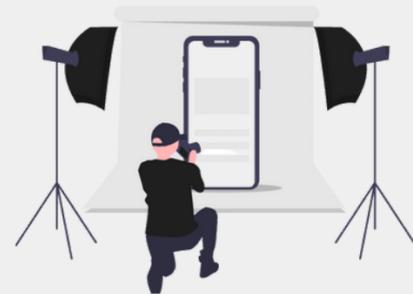
社内に英語対応できる営業担当がない／育成が間に合わない

PROBLEM 03



展示会でリストを獲得したが、商談につながっていない

PROBLEM 04



海外の営業リストの作成やターゲット選定に時間がかかる

PROBLEM 05



海外向けの条件設計や提案資料の作成ノウハウがない

PROBLEM 06



現地の規制・慣習・意思決定プロセスへの理解が浅い

サービス詳細

海外営業には、ターゲット選定から営業リスト作成、商談調整、資料翻訳、契約、物流対応まで多岐にわたる業務が発生します。

クロスボーダーハブセールスは、こうした実務を月額定額で一括巻き取り、貴社の“海外営業部”として機能するサービスです。

1



海外進出戦略策定

2



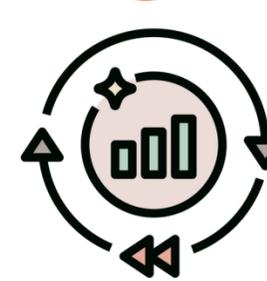
市場・競合調査

3



営業リスト作成

4



提案資料作成

5



アウトバウンド営業

6



商談フォロー・代行

7



翻訳・通訳

8



契約・物流条件交渉

サービス詳細

クロスボーダーハブセールスでは商談獲得に向けて、フォーム送信、営業メール、電話、SNSなど複数のチャネルを使い分け、相手国・業界に合わせた最適なアプローチ設計と実行を行います。国内からのアプローチだけでなく、現地関連会社による現地語でのアプローチ、店舗への直接訪問による初期接点の構築も可能です。

1



フォーム

企業の公式サイトからのフォームから、正規ルートで丁寧にアプローチ。国別マナーや業種に応じた文面設計で、信頼感と到達率を重視しています。

2



メール

企業・業種ごとの関心に合わせたカスタマイズ文面でメールアプローチ。「読む価値がある営業メール」を軸に、開封率・返信率を高めます。

3



電話

英語または現地語で即時に反応を得られるダイレクトアプローチ。スクリプトだけでなくリアルな切り返し力を重視し、実践的に対応します。

4



SNS

LinkedInなどを活用し、決裁権のある担当者に直接アプローチ。信頼性の高い文面設計とタイミング調整で、高い接触精度を実現します。

5



飛び込み訪問

街中の店舗やショールームを対象に、直接訪問。現場での温度感を捉えながら、その場で初回ヒアリングや資料のお渡しを実施します。

サービスフローイメージ

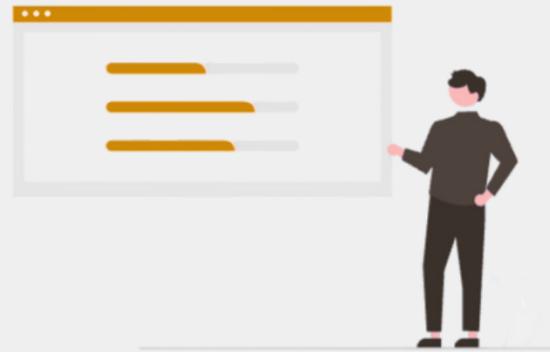
「海外営業を始めたい」と思っても、実務にはリスト作成・資料翻訳・提案・商談設定・交渉など多岐にわたる工程が発生します。

クロスボーダーハブセールスでは、それらを社内で分断せず“ひとつの営業プロセス”として巻き取り、販路の獲得と商売の構築までを担います。

	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目
ヒアリング リサーチ	ターゲット国の類似商品調査 競合ブランドの展開分析	現地小売店舗の棚調査 生活者・駐在者インタビュー	
商談準備	既存のパンフレット・商品情報の 多言語化と価格表の整備	提案資料（英語）の整備 商談設計	
アプローチ 商談		小売店やバイヤー候補の リストアップ	アプローチの実行 商談代行とフォローアップ
物流 契約整備	輸出に向けた物流条件の初期確認 （インコタームズ） インボイスフォーマット準備	通関条件／ラベリング規制のチェック	契約書（NDA／販売契約）の作成 物流体制の構築

弊社の強み

ADVANTAGE 01

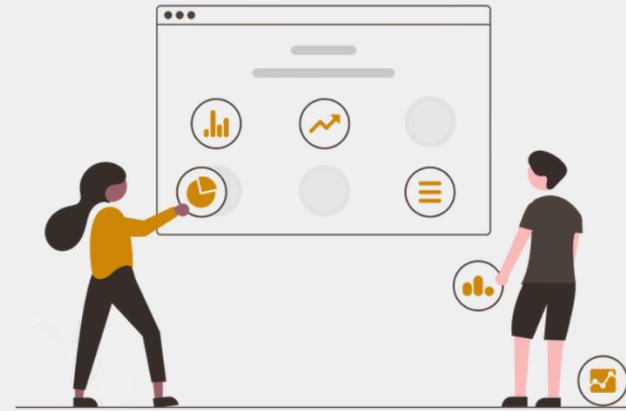


多言語対応×実務経験豊富な チームが対応

ネイティブを含め、英語・中国語をはじめとした多言語対応が可能な営業人材がチームに在籍。

総合商社やメーカー出身者を中心に、言語だけでなく海外実務の文脈を理解した営業を実行します。

ADVANTAGE 02

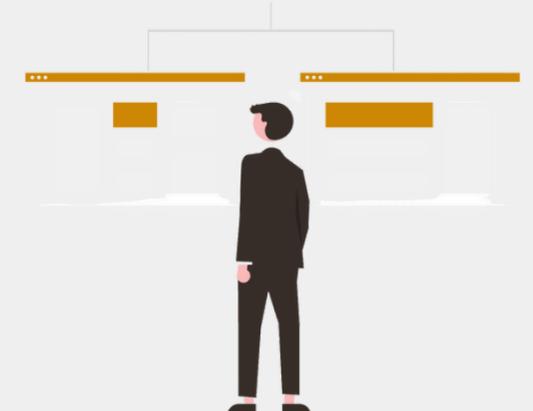


アポ取得だけでなく 商談代行まで代行

アポイント獲得にとどまらず、オンライン商談の同席・代行・議事録作成・フォローアップまで対応可能。

「現地と直接やり取りできる人がいない」企業様でも、クロージングにまで営業を巻き取れます。

ADVANTAGE 03



資料の翻訳・条件交渉など 実務も対応可能

商談に必要な提案資料や契約関連書類の翻訳・ローカライズにも対応。価格・納期・取引条件などの実務交渉も代行し、営業現場の“最後の一步”までを確実に前進させます。

ご支援実績

東アジア・東南アジア・ヨーロッパ・北米にパートナーを持ち、
これまで世界26カ国の多様なブランドの越境展開をサポートしてきました。



ご支援プロジェクト例

京都・伝統工芸ブランド × パリ展示会～営業支援



ご依頼業務

パリ展示会出展を通じ、以下の業務を一式でご支援：

- 商談に向けた英語/仏語提案資料の作成・翻訳
- 現地会期中の商談の実施
- 獲得した名刺・バイヤーリストへのメール・SNSによるアプローチ
- 見積提示・質問対応などのフォローアップ活動一式
- 条件交渉・契約書整備などの受注に向けたクロージング支援

京都西陣

渡文



導入前のお悩み

- 海外展開に興味はあるが、社内に語学や貿易の知見がまったくない
- 展示会では接点を持てたが、その後のアクションが進まず失注が続いていた
- 社内に英語での提案資料を作れる人材や、商談フォローができる体制がなかった
- 契約交渉や納期調整など輸出実務も含めた対応に自信がなかった



導入の成果

- **英語資料と的確な商談設計により、展示会の商談機会を確実に成約につなげる体制を構築**
- **社内では難しかったバイヤーとのやり取りを代行し、受注までのスピードが大幅に向上**
- **契約書締結・価格交渉・納品体制整備までを一括支援し、継続取引に発展**

ご利用の流れ



貴社のご状況やご予算に合わせたプランをご用意させていただきます。

まずはお気軽に無料カウンセリングをご活用ください。

STEP. 1

無料カウンセリング

海外営業における現状や課題をヒアリングし、対象エリア・商材・営業体制などの基本情報を整理します。

STEP. 2

ご提案

貴社の状況に応じて、巻き取る業務や支援メニューを明確化し、最適な支援プランをご提案。

STEP. 3

提案準備

ターゲットに応じた営業リストを作成し、提案用の多言語資料（会社紹介・製品概要・価格表等）を整備します。

STEP. 4

営業

アプローチを実施。
アポ獲得はもちろん、商談同席・通訳・交渉支援まで一括対応します。

STEP. 5

振り返りの実施

アプローチ状況や商談結果をレポート化し、改善提案や次フェーズへのアクションプランをご共有します

料金プラン

「海外営業を始めたいが、社内にリソースがなく一歩目が踏み出せない」企業様向け。小さく始めて商談の感触を掴みたい方に最適です。

トライアルプラン

「海外営業を本格的に進めたい」という企業様に最適です。アポ獲得の安定化と商談創出の型化を進めたい方におすすめです。

スタンダードプラン

「海外での売り上げを拡大したい」という企業様に最適です。月間商談数を最大化し、海外海外営業体制を確立したい方におすすめです。

アドバンスプラン

初期費用	¥200,000 (税込 ¥220,000)		
月額料金	¥100,000 (税込 ¥110,000)	¥200,000 (税込 ¥220,000)	¥300,000 (税込 ¥330,000)
稼働時間	15時間/月 商談同席・代行 2回/月	30時間/月 商談同席・代行 4回/月	45時間/月 商談同席・代行 8回/月
商談同席 商談代行	単発発注 ¥15,000/回 (税込 ¥16,500)		
	商談同席・代行使い放題 成果報酬：受注決定後半年間の売上10% ※海外との契約条件に合わせて相談可能		

※月1回の定期ミーティング、各プランに含まれる商談代行は、稼働時間として含めません。

※余った時間の繰り越しや、時間の追加も可能です。

※商談資料をお持ちの場合は、初期費用を税込¥100,000とさせていただきます。

よくあるご質問

Q. 対応可能な国や地域は？

東アジア・東南アジア・ヨーロッパ・北米にパートナーを持っており、幅広い地域に対応しています。
また、お客様の商材に合わせ最適な進出国のご提案もさせていただきます。

Q. 依頼できる業務範囲はどこまでですか？

営業リスト作成・初回アプローチ・商談調整・商談代行・資料翻訳・条件交渉まで対応可能です。必要な業務だけを選んでご依頼いただくこともできます。

よくあるご質問

Q. 一般的な営業代行と何が違うのですか？

一般的な営業代行がアポ獲得までを担うのに対し、当サービスは「海外営業」に必要な実務まで一貫対応します。語学力や貿易知識を備えたチームが、提案資料の翻訳・商談同席・条件交渉・契約支援まで対応可能な体制を構築しています。単なるアプローチ代行ではなく、“受注につなげる”まで巻き取れるのが特長です。

Q. 何から始めれば良いか、悩んでいる状態でも相談可能ですか？

はい、ゼロベースのご相談から対応可能です。国の選び方や進出可否の判断といった初期段階からサポート可能です。まずは状況をお聞かせください。

会社概要

社名 from TR LLC.

所在地 東京都品川区東品川1-3-15 The Dock

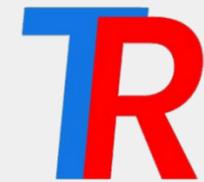
代表者 佳山林倭己 棚原政幸

設立 2021年1月13日

資本金 3,000,000円

事業内容

- マーケティング/ブランディング支援
- クラウドファンディング支援
- ネットショップ支援
- 商品開発支援
- 営業活動支援
- 海外進出支援



from TR LLC.

ご相談はこちらまで

各種ご支援に関する無料のご相談は
こちらから。どんな些細なことでも
お気軽にご連絡ください。



info@fromtr.jp



合同会社from TR

