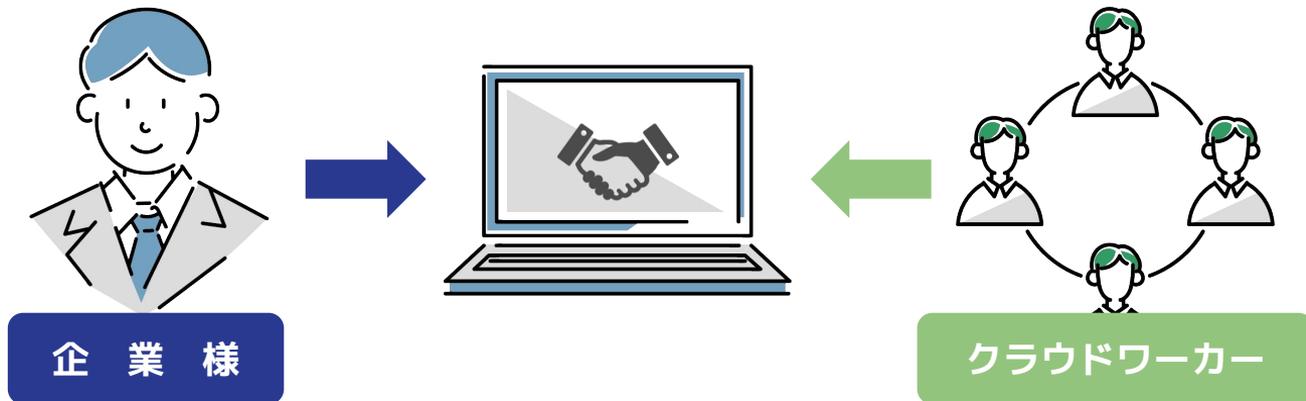


営業リソースが足りない際に
検討するべき「営業人材派遣」について

営業会社や派遣会社が即戦力の営業マンを派遣し 営業リソース不足を解決するサービス



営業マンの営業力を高めるためのリソースが足りない

今すぐに即戦力の営業マンが欲しい

営業マンの離職率が悪化し短期間で新規を採用したい

営業マンの採用を行いたいが実際に上手くいくかわからない

営業人材派遣のメリット・デメリット

メリット①：コストを削減できる

社会保険料等の負担が不要

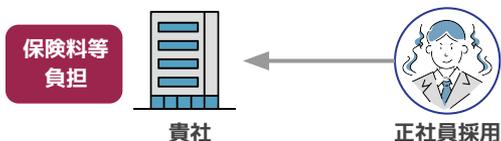
営業人材派遣の場合

社会保険料等は“営業会社が負担”



正社員採用の場合

社会保険等は自社で負担



採用時のコストを削減

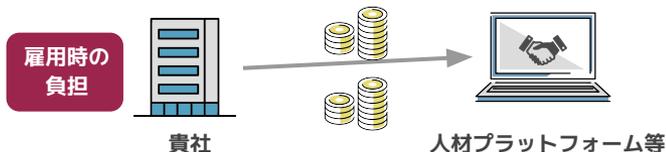
営業人材派遣の場合

採用時に別途費用を“支払う必要がない”



人材プラットフォーム等の場合

雇用した人材の年収の3割程度を支払う



営業人材派遣のメリット・デメリット

メリット②：短期間で必要人員を揃えられる

「〇〇のスキル保持者」「営業力の高い営業マンのみ」を採用したい
といった要望を早期に実現できる



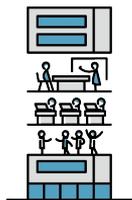
営業力が高い



不動産の有資格者



TOEIC800以上保持者



営業会社



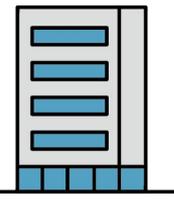
欲しい人材をすぐに採用可能



営業力が高い



不動産の有資格者

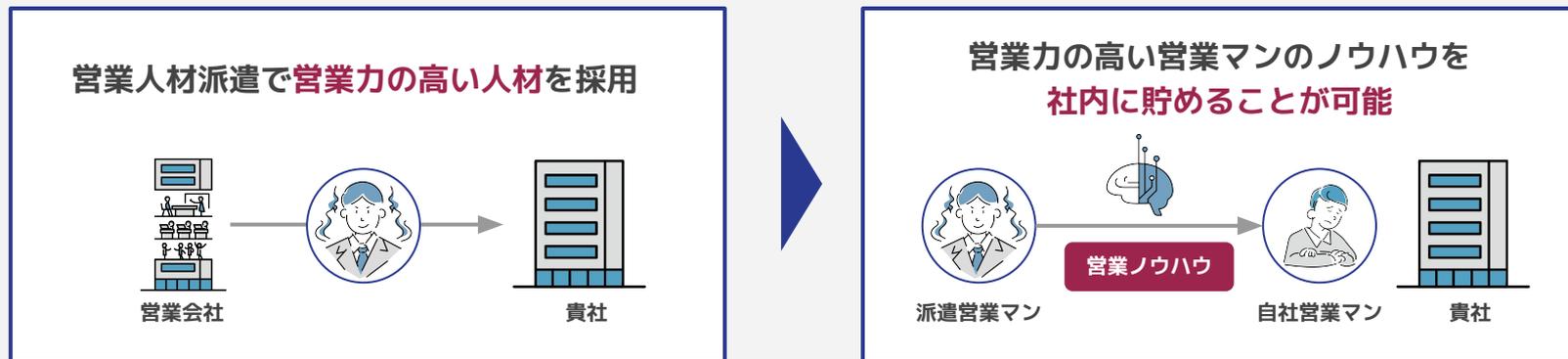


貴社

※『3ヶ月間で10人の営業マンを導入』など
短期間で必要人員を揃えることができる

営業人材派遣のメリット・デメリット

メリット③：営業力の高い人材のノウハウを社内に貯められる



営業力の高い人材のノウハウを共有すれば
売上に伸び悩む自社の営業マンの営業力を底上げし『会社全体の売上』を伸ばせる

営業人材派遣のメリット・デメリット

デメリット

1. 営業人材派遣に依存するリスク

営業人材派遣サービスに頼った結果
自社の営業部隊を構築できない危険性がある



※営業人材派遣はあくまで短期的にリソース不足を解消するケースが多い
同時並行で社内の営業部隊の構築を進める必要がある

2. コンサルティングは含まれていない

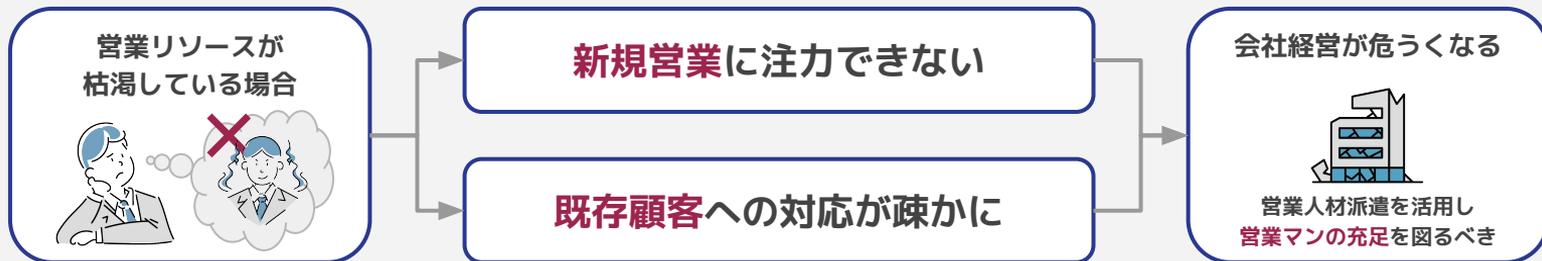
営業部隊の適切な構築方法や営業フローの確立などの
コンサルティング業務はサービスの範囲外である



※本格的に営業活動を仕組み化する場合は
営業活動全体の育成ができるコンサルタントの導入すべき
参考：<https://www.aidma-hd.jp/document/wp1/>

営業人材派遣を導入すべきケースの特徴

1 営業リソースが枯渇しているケース



2 即戦力の営業マンを採用したいケース



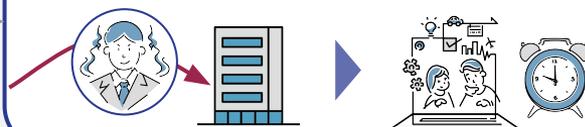
営業人材派遣を導入すべきケースの特徴

3 中長期的に営業活動全体を見直したいケース

コンサルタントの導入が
同時並行で必要な場合でも



営業人材派遣でリソース不足を解消し
中長期的に『営業活動を見直す時間』を確保



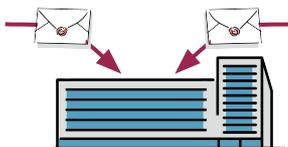
中長期的に強い営業部隊を
作りたい場合は

下記の資料も
ご参考いただければと思います

<https://www.aidma-hd.jp/document/wp1/>

4 プッシュ型で成果が出るのか試したいケース

インバウンド営業中心



販路拡大のために
プッシュ型を試したい

自社の特性とプッシュ型の
適合性を確認したい



営業人材派遣で非常に合理的に
プッシュ型導入の判断が可能

アイドマ・ホールディングスの営業人材派遣サービスの特徴

営業人材派遣のみでなく
戦略立案も含め実施可能



営業部隊や営業フローが確立して
いない企業様も安心して導入可能

お客様に合わせた
幅広いセールスに対応可能



インフィールドセールスや
フィールドセールスなど

最低3ヶ月間からのご契約



短期間テスト実施
プッシュ型の継続を判断可能

自社に営業ノウハウを残せる



戦略立案から行うため
会社にノウハウが蓄積

テレマーケティング(電話営業)
その他営業を行う



約1,200～約1,500件の実績
(テレマーケティング)

具体的な稼働時間

160時間/月

※目安

対応可能な月間商談件数

30件/月

※目安

アイドマ・ホールディングスの**営業人材派遣サービス**をご利用いただくことで

自社にプッシュ型営業の
ノウハウを短期間で残しつつ



そもそも自社がプッシュ型営業に
取り組むべきかテスト可能

戦略立案や現状のお悩みを踏まえた解決策をご提案いたしますので
まずはお気軽に無料相談からご利用ください

 Aidma Holdings

株式会社 アイドマ・ホールディングス

所在地：〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館 4F

TEL：03-5985-8290 FAX：03-5985-8291