Thinktion
シンクション株式会社

営業を専任で置いていない企業さまへ

営業支援のご案内

本業はそのままに、新しい取引先との商談を。

問い合わせフォームを使った新規開拓を、アポ獲得まで代行します

ご相談・お見積りは無料です

シンクション株式会社

お困りごと

Thinktion
シンクション株式会社

新規開拓、こんなところで止まっていませんか。



新規は、紹介頼み

こちらから新しい会社に
声をかける手段がない



営業の手が足りない

現場と見積りで手一杯。
新規開拓は後回しに



Web 営業のやり方が分からない

送り先も文面も、
何から始めればよいか分からない

その営業の準備を、シンクションが引き受けます。

お任せいただくと

Thinktion
シンクション株式会社

営業の準備は任せて、本業と商談に専念。

営業の準備から返信対応までをシンクションが担当。貴社は、本業と商談に集中できます。



本業の時間を守れる

ものづくりや見積り、
今のお客様への対応はこれまでどおり



新しい商談が増える

紹介を待たずに、
これまで接点のなかった会社と出会える



強みが響く先が分かる

分野ごとの反応を毎月ご報告。
自社の強みが届く相手が見えてきます

「営業に人を割けない」をそのままに、新規開拓を前に進められます。

Thinktion
シンクション株式会社

アポ取りまではシンクション、商談は貴社。

シンクションが担当					貴社
ヒアリング	リスト作成	営業文面・ 営業資料作成	フォーム送信	返信対応・ アポ取り	商談・お見積り
ご希望と現状を 伺う	送り先を集める （お持ちのリストも可）	貴社の強みを 言葉にする	営業お断りの会社は 除いて送る	ご希望に合う先を 見極めておつなぎ	関心を持った会社と お話しいただく

ご希望があれば、商談後のフォローもお手伝いします（内容により別途お見積り）。

進め方の考え方

Thinktion
シンクション株式会社

やみくもにアポは取りません。

最初に、しっかり伺います

- 対応できる仕事・強み
- 狙いたい業界・地域
- 受けたい案件の規模・ロット
- 商談に割ける時間・体制

ご希望に合わせて、アポの取り方を決めます

数を重視する

幅広く送って、商談の機会をできるだけ多く取りに行きます。

質を重視する

返信の一次対応で、案件の内容や規模を確認。ご希望に合う会社だけをおつなぎします。

まずご希望と現状を伺い、貴社にとって意味のある商談につなげます。

直近の事例

Thinktion
シンクション株式会社

大阪の樹脂成形会社様の事例

業種	ご相談	支援内容
樹脂部品の受託成形	新しい発注元を増やしたい	フォーム営業～アポ取り

送信開始から 2 ヶ月で

商談 20 社

うち 7 社 からお見積りのご依頼

フォーム送信	約 6,000 件	
▼		
返信	約 60 件	返信率 約 1%
▼		
商談	20 社	返信の約 3 割

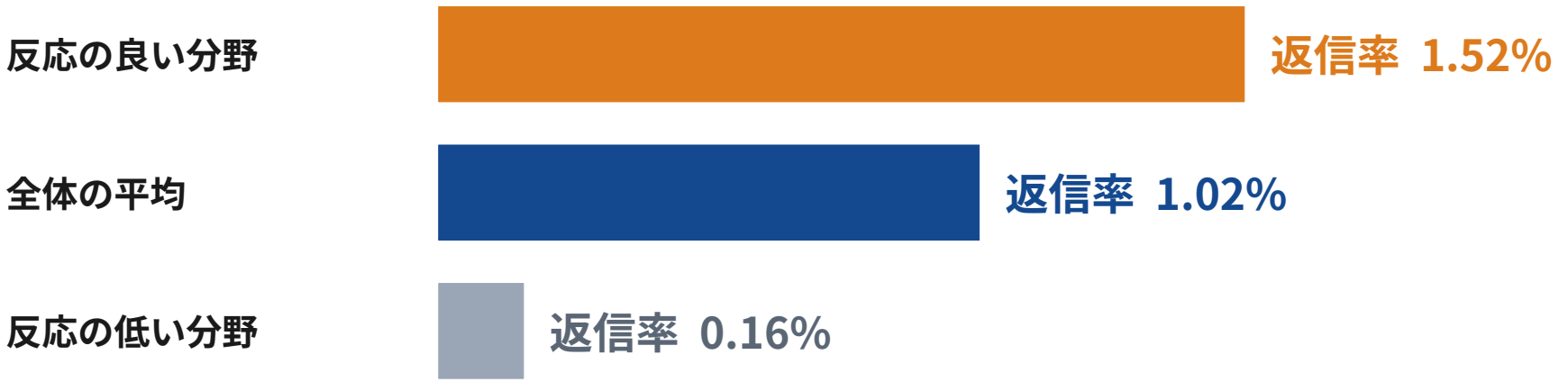
フォームから返信があった会社の、約 3 社に 1 社と商談につながりました。

運用の考え方

Thinktion
シンクション株式会社

送る相手で、反応は約 10 倍変わる。

同じ製造業でも、送り先の分野によって返信率は大きく変わります。



良い分野と低い分野の差

約 10 倍

※ 前ページの事例における、送り先の分野別の返信率です（一例）。

幅広く送る → 分野ごとの反応を見る → 反応の良い分野に寄せる

毎月この見直しを繰り返し、同じ送信数でも商談が増える送り先に磨いていきます。

体制

Thinktion
シンクション株式会社

1 人分の人件費で、チームが動く。

営業担当を 1 人採用すると

- 採用・教育に時間がかかる
- 動けるのは 1 人分
- 営業のやり方が、その人次第になる

→

シンクションにお任せいただくと

- **ご契約の翌月から動き始められる**
- **チームで分担して動く**
- **営業経験者が、商談の進め方もご相談に**

採用に時間をかけず、新規開拓の仕組みをチームごと持つことができます。

料金

Thinktion
シンクション株式会社

料金は、シンプルな月額制。

月額 20 万円〜
（税別）

まずは 4 ヶ月 準備 1 ヶ月＋本格運用 3 ヶ月で、合うかを見極め

その後 1 ヶ月ごとの更新。結果を見てご判断ください

月額に含まれるもの

- ヒアリングとリスト作成
- 営業文面と営業資料の作成
- フォーム送信の代行
- 返信対応・アポ取り
  月 1 回の定例会議

※ 商談後のフォローは、内容により別途お見積りします。

ご相談・お見積りは無料です。リストの件数や支援内容に合わせてご提案します。

ご契約から

Thinktion
シンクション株式会社

まずは 4 ヶ月で、貴社に合うかを見極め。

ご契約前	1 ヶ月目	2 〜 4 ヶ月目	5 ヶ月目〜
ヒアリング	**準備＋少量の送信**	**本格始動**	**続けるかはご判断**
強みや狙いたい業界を伺い、お見積りします（無料）	リストと営業文面・資料をつくり、ご確認のうえ予定の約半分を送信	予定どおりの量を送信。月 1 回の定例会議で、送り先を見直していきます	結果を見て、 1 ヶ月ごとに更新いただけます



1 ヶ月目は準備、 2 ヶ月目から本格始動。 3 ヶ月分の結果を見て、続けるかをご判断いただけます。

Thinktion
シンクション株式会社

よくあるご質問

Q. 手元にあるリストも使えますか？

A. はい。リストは弊社で集めますが、過去の商談先や展示会の名刺などお持ちのリストがあれば、組み合わせて活用します。

Q. 誰の名前で送信するのですか？

A. 貴社の名義での送信を基本としています。ご事情に合わせてご相談ください。

Q. まずは試してみることはできますか？

A. はい。最低４ヶ月から始められます。１ヶ月目に準備をし、２～４ヶ月目の結果を見て、貴社に合うかをご判断ください。

Q. 成果は保証されますか？

A. 商談数や受注をお約束することはできません。毎月の数字をご報告し、送り先を見直しながら進めます。

Thinktion
シンクション株式会社

ご案内している会社について

社名	シンクション株式会社
代表取締役	吉村 健太朗
設立	2023 年 3 月（創業 2020 年 3 月）
所在地	奈良県奈良市三条町 475 松田ビル 2F
連絡先	0742-81-4629 （平日 9:00 ～ 19:00 ） ／ info@thinktion.net
事業内容	営業支援／ Web マーケティング／ Web 制作／ AI 活用支援

弊社自身もこの方法で新しい取引先を増やしており、その仕組みをご提供しています。

Thinktion
シンクション株式会社

まずは、お気軽にご相談ください。

ご相談・お見積りは無料です。貴社の業界でどれだけ送れるかも、その場でご説明します。

シンクション株式会社　｜　0742-81-4629　｜　info@thinktion.net　｜　https://thinktion.net/