

# 安心できる暮らしを、 シングルマザーに。

シングルマザー専門  
インサイドセールス支援事業のご案内



# 目次

Agenda

- ✓ 会社概要
- ✓ インサイドセールスのBPOとは？
- ✓ サービス概要
- ✓ Tsumugu Worksが選ばれる理由
- ✓ ご契約の流れ



# 会社概要

---

会社名 Tsumugu Works株式会社（つむぐワークス） 人材紹介許認可番号：13わ-313367

---

住所 東京都新宿区西新宿3丁目3番13号 西新宿水間ビル2F

---

設立年度 2021年3月30日

---

役員 代表取締役 小原光弘

---

資本金 500万円

---

WEB <https://tsumugu-works.co.jp/>

---

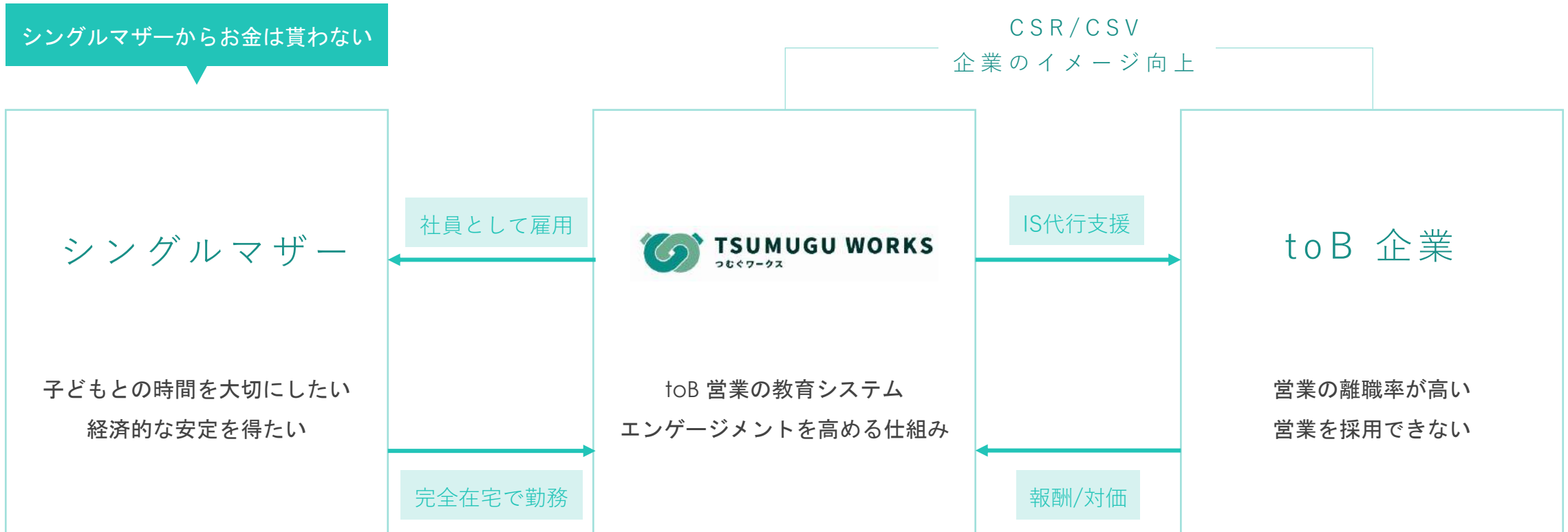
Mission 安心できる暮らしを、シングルマザーに

---

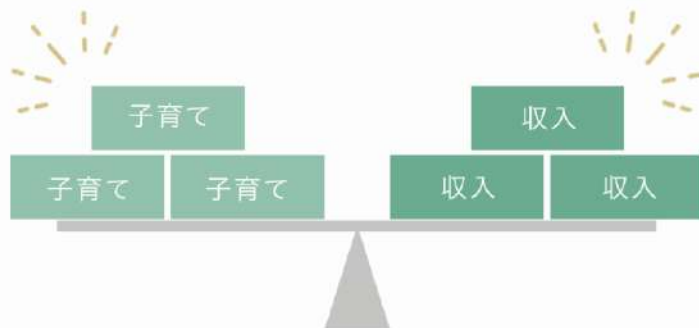
Vision 「子育て」と「収入」を両立できる働き方で、日本のひとり親世帯のワーキングペアを改善する

---

シングルマザー専門 toB向け インサイドセールス支援事業



「子育て」と「収入」を両立できる働き方で、安心できる暮らしを。



	これまでの働き方（不安定）	Tsumugu Works（安定）
就労年収	133万円	300万円以上※地方勤務でも同じ給与
移動時間	通勤時間が負担	完全在宅勤務
勤務時間	固定・フルタイム	フレキシブル
休み	土日出勤もやむを得ない	完全週休二日（土・日・祝）
スキル	代替可能	手に職を身につける



インサイドセールスのBPOとは？

営業工程を分業化することで、営業はコア業務に集中できる仕組み

### 従来の営業

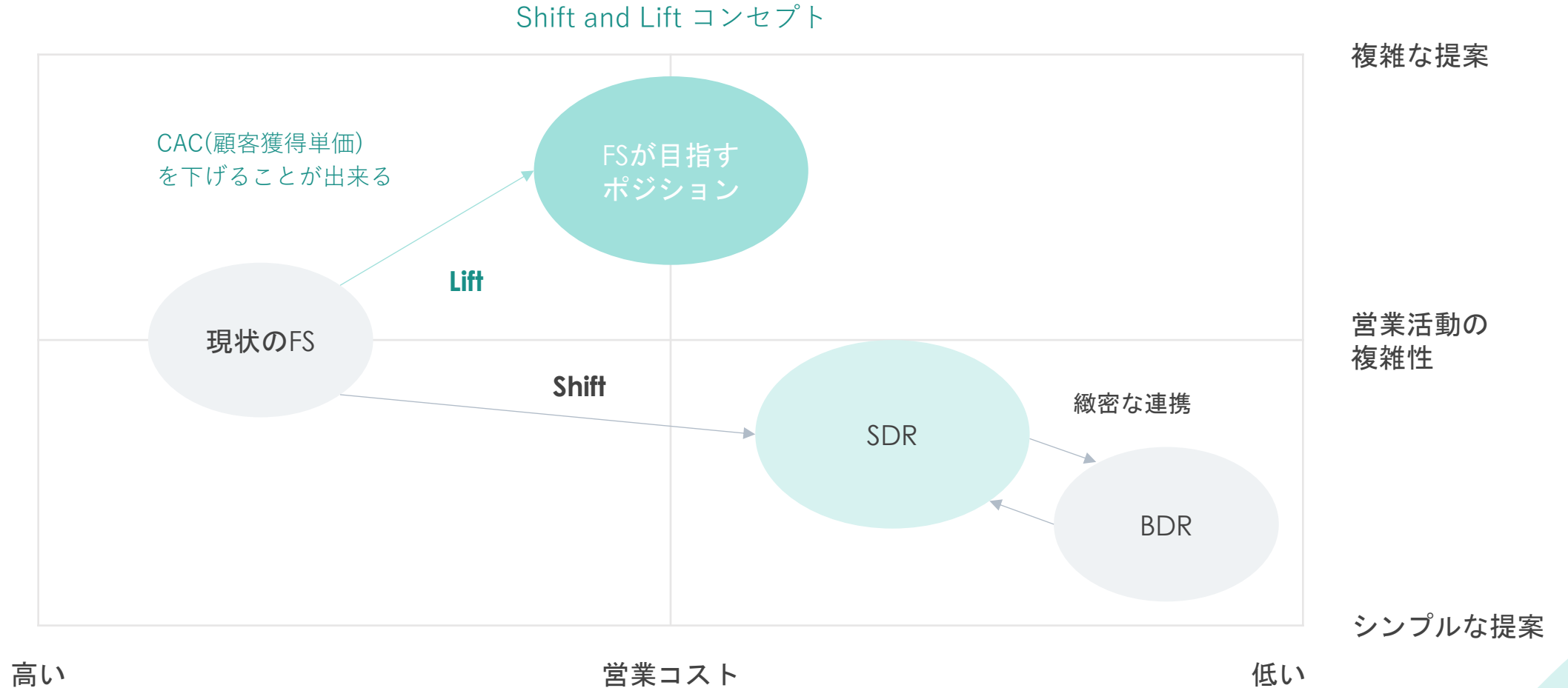


### Tsumugu Works

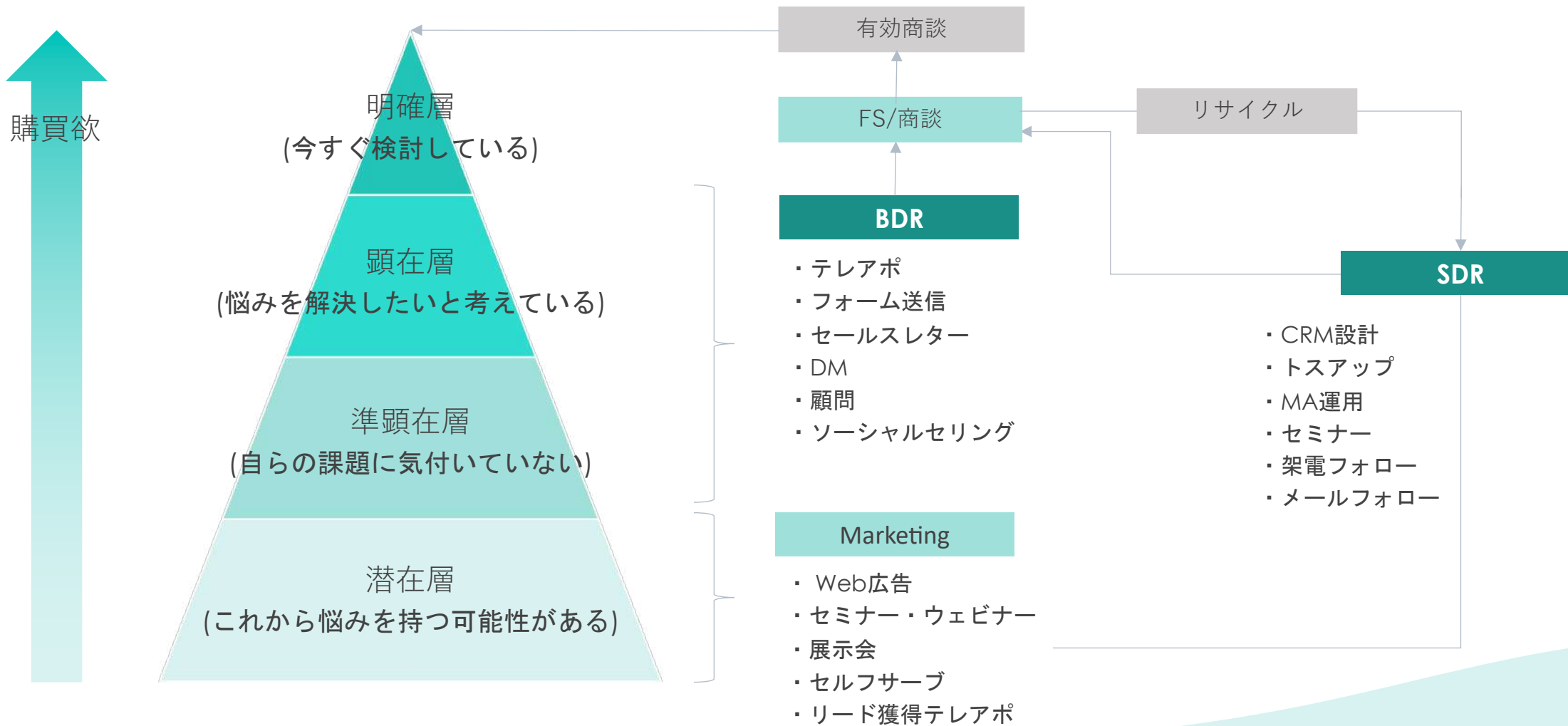




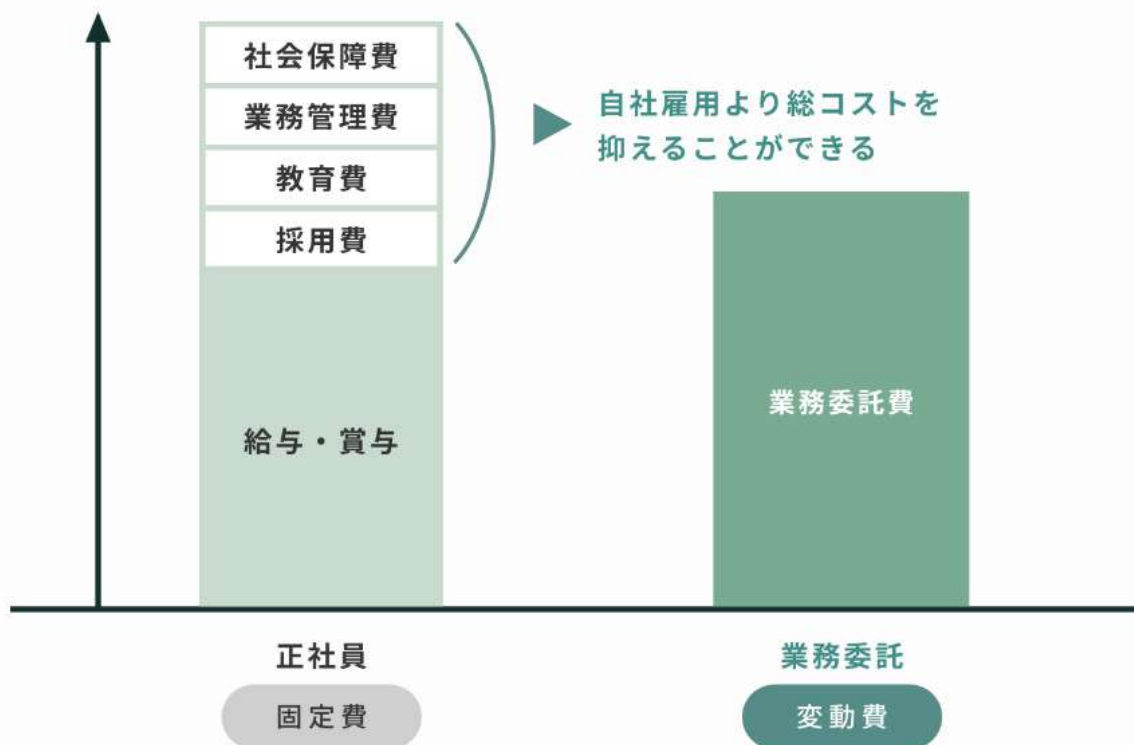
フィールドセールスが営業コア業務に集中することで、利益向上とコスト削減につながる



## 顧客層によってインサイドセールスの施策を使い分ける



専門部隊にアウトソーシングすることで、  
コストとリスクを抑えて、営業リソースを確保できる



- 変動費でリソース確保
- 自社雇用より総コストが安い
- ノウハウの蓄積が可能
- 教育機関不要
- 成果が見込めなければ契約をすぐに切れる
- 退職リスクなし

# サービス概要



このような営業課題はありませんか？

募集をかけても優秀な  
営業を採用できない

未接点顧客の新規開拓  
がうまく進んでいない

プル型（インバウン  
ド）では、接触できな  
い顧客ターゲットのア  
ポイントが欲しい

教育に時間をかけず  
に、素早く営業人材を  
確保したい

自社商材のニーズがあ  
るマーケット・顧客を  
知りたい

休眠顧客やインバウン  
ドリードへの対応に抜  
け漏れがある



# シングルマザーは、 インサイドセールスのスペシャリスト

対人サービスの仕事経験  
コミュニケーション能力

顧客のニーズを汲み取る力

困難を乗り越えてきた経験  
ストレス耐性

断られても、行動を継続できる力

守るべきものがある  
責任感

決めた目標をやり切る力

▼

アポイント、有効商談を獲得できるポータブルスキル



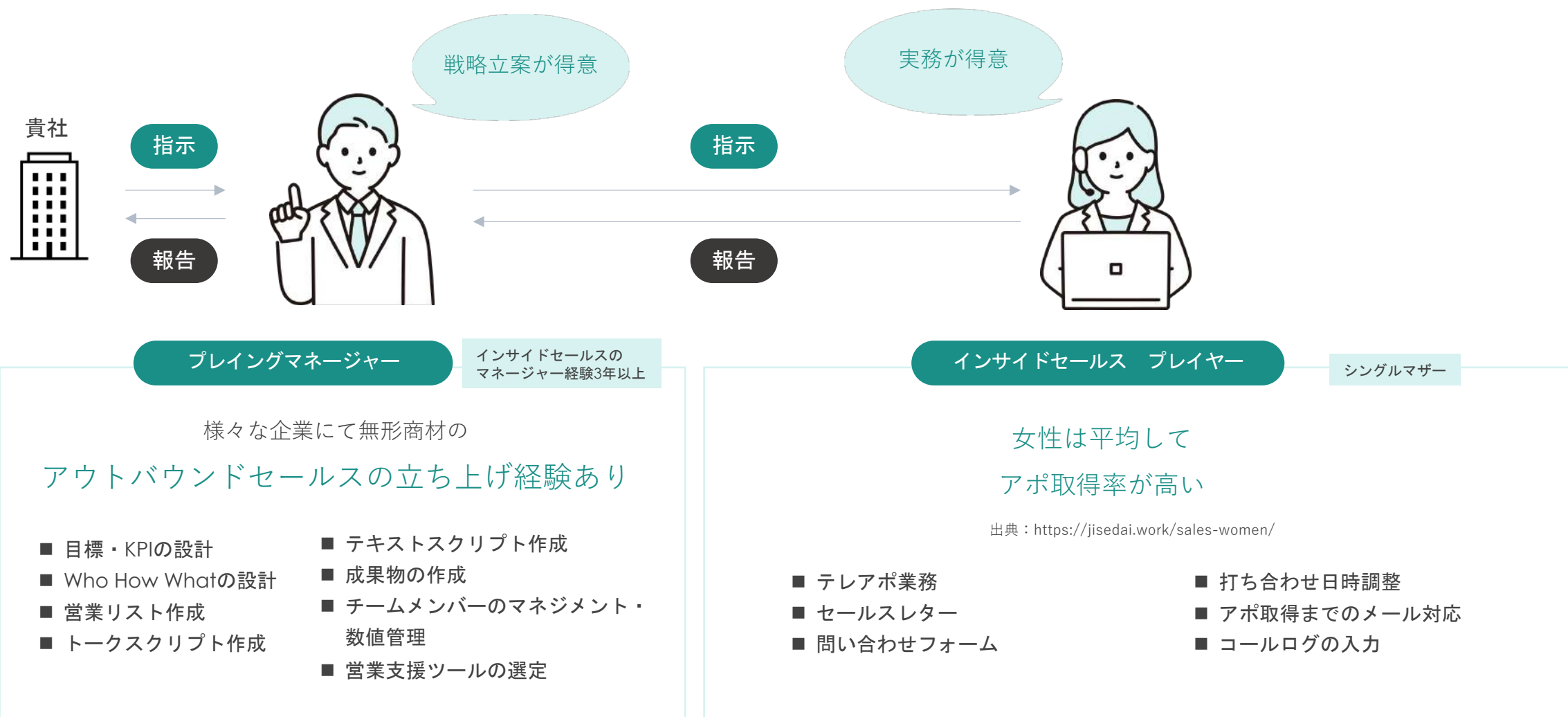
Inside Sales  
Play Book

トレーニングで専門性を  
身につける

社会性だけで終わらない、成果主義のチーム体制

# 10 | プロジェクトチーム体制

営業戦略立案が得意なプレイングマネージャーと、実務が得意なプレイヤーのチーム構成で利益を最大化



# Tsumugu Worksが選ばれる理由

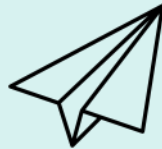


01



マーケット分析の  
高速回転

02



「テレアポ」 + 「手紙」  
ハイブリッドセールス

03



営業ノウハウの  
提供・蓄積

新規アウトバウンドセールスの成果はターゲットが肝  
データに基づいたテストセールスで、ポテンシャルのあるマーケットを明確化



- 過去受注企業
- 3C分析
- STP
- TAM/SAM

- 約150万件の法人リスト
- 複数切り口で企業を選別
- 部署・キーマン情報収集

- テレアポ
- 手紙
- メール
- フォーム送信

- 定量分析（レポーティング）
- 定性分析（一次情報）

※トークスクリプトや文面も仮説検証していく

# 13 | ハイブリッドセールス

「テレアポ」 + 「セールスレター」 を組み合わせたハイブリッドセールス

営業リスト1社1社を大切に、アポイント獲得率を高める施策

類似案件でアポ取得率が高い  
トークスクリプトを土台にカスタマイズ

会社ごとにカスタマイズした内容で  
該当部署・担当者宛てに連絡



受付お断りの場合

約50%



テレアポ

セールスレター/直筆

アウトソーシングであっても、自社内に営業ノウハウを蓄積していくことが可能

### 成果物一覧



顧客リスト



キーマン情報



パイプラインに対する数値実績



テレアポトークスクリプト



メールテンプレート



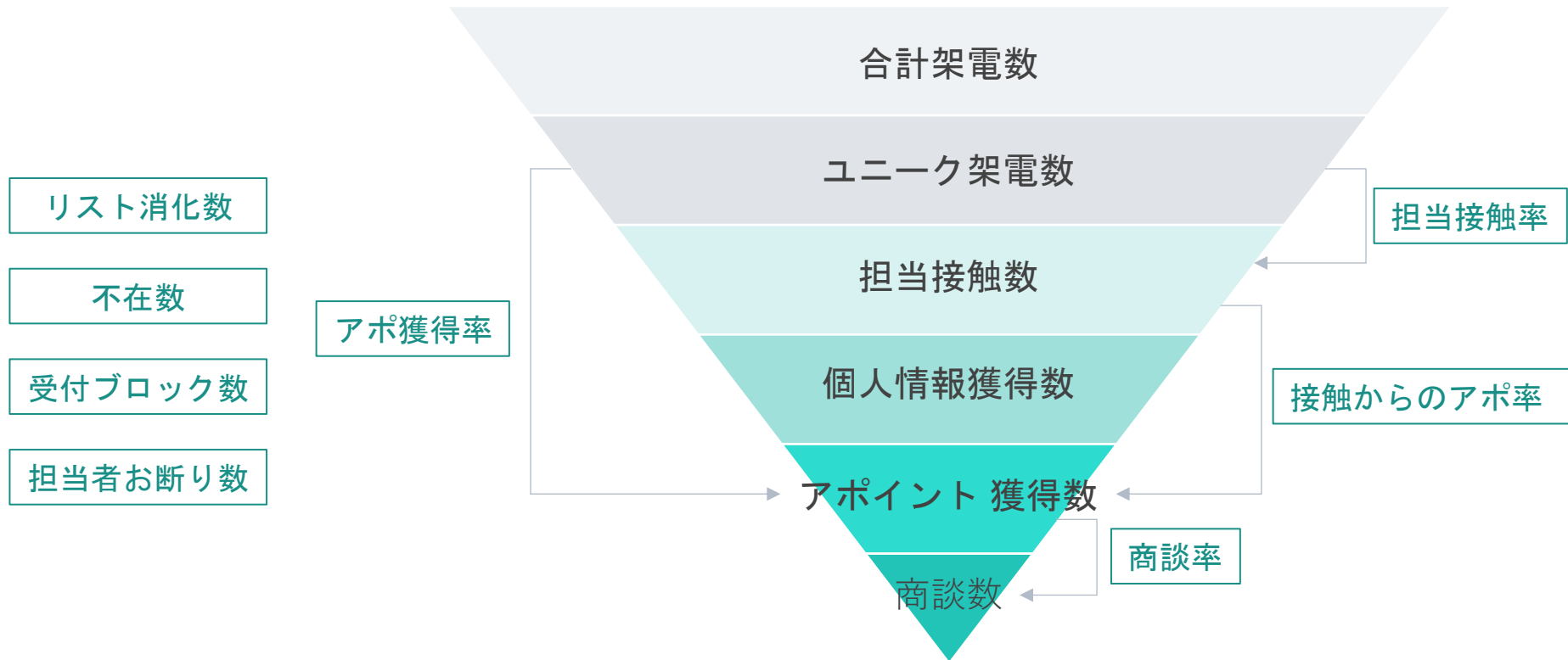
手紙文面




通話率が高い時間帯と  
曜日の集計データ



顧客と話した会話情報



妥当な行動目標・KPIを設定できるようになる



ご契約について

契約後すぐに営業チームを組成して、実稼働を開始

最短1週間



御社向けの具体的なご提案は、  
別途作成させていただきますので、  
お気軽にご相談くださいませ。