

SALES OUTSOURCING SERVICE

完全成果報酬型 営業代行サービス

サービスご紹介資料

紅JAPAN株式会社 | KURENAI JAPAN Co., Ltd.

こんな課題はありませんか

CASE 01

新規開拓が 後回しになっている

既存対応で1日が終わり、新規のアプローチは「落ち着いたら」のまま。商談の母数が増えず、売上が既存頼みになっている。

CASE 02

営業を採用しても すぐには戦力にならない

採用には数ヶ月と固定費がかかり、成果が出るかは入社後にしか分からない。攻めたい時期に体制が間に合わない。

CASE 03

営業代行に頼んだが 使えないアポばかりだった

「数は来るが会う価値がない」。アポの質が担保されず、確認と商談の工数だけが増えてしまった経験がある。

この3つはすべて、「商談の供給」と「アポの質の担保」を仕組みで解決できます。

WHAT WE DO

紅JAPANの営業代行は、
貴社が承認したアポイントにだけ費用が発生する、
完全成果報酬型の商談供給サービスです。

初期費用0円・月額固定費0円・最低契約期間なし。

ご契約完了後、最短3日で架電を開始し、月100件規模まで商談を供給した実績があります。

費用は「貴社が承認したアポ」だけ

STEP 1

アポイント獲得

当社が架電し、日程調整まで完了させます。



STEP 2

内容の報告

企業名・役職・ニーズ確認の内容を共有します。



STEP 3

貴社が承認／却下

契約時に定めた基準と照合して判断いただきます。



STEP 4

承認分のみ課金

却下されたアポは0円。「数だけ来て使えない」を構造的に防ぎます。

承認基準（対象企業・役職・ニーズ確認の有無など）は**契約前に明文化**します。基準の例：「従業員10名以上」「決裁者または担当部門の責任者」「課題を確認済み」

数字で語れる供給実績

RPO商材（採用代行）

月100^{アポ}

3ヶ月で到達・安定供給

SaaS商材（ITサービス）

月30^{アポ}

新規開拓ルートを確立

ATS商材（採用管理）

月80^{アポ}

半年間の継続供給

主要お取引先：株式会社ジェイック / 株式会社ブレックス / 株式会社ジンザイベース 他、累計50社以上をご支援

契約完了後、最短3日で稼働

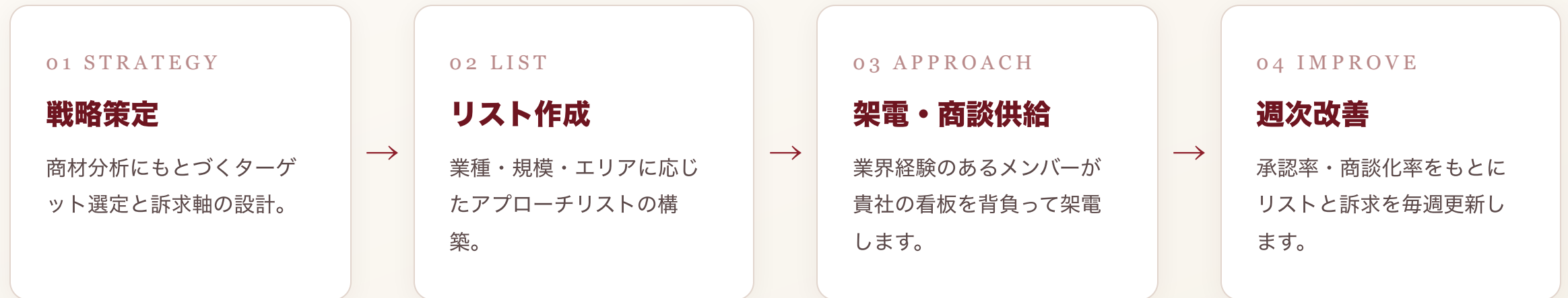
攻めたい月に、攻められる

採用なら数ヶ月かかる立ち上げを、最短3日で。繁忙期・期初・展示会后など、商談が欲しいタイミングを逃しません。供給量は貴社の対応力に合わせて月単位で増減できます。

まずは1ヶ月、お試しください

最低契約期間はありません。「1ヶ月だけ使って、アポの質を見てから続けるか判断する」というご利用で構いません。合わなければ費用は承認アポ分だけで終了できます。

支援の全体像



この4工程すべてが**成果報酬に含まれます**。リスト費・スクリプト作成費などの別料金はありません。

数字が見える週次レポート

共有項目	内容	頻度
アポイント報告	日程・企業名・担当者・役職・ヒアリング内容（承認判断に必要な情報一式）	都度
活動数値	架電数・接続率・アポ率・承認率	週次
定例MTG	刺さった切り口／刺さらなかった切り口の検証、リスト・訴求の更新方針	週次
データ納品	接触履歴・温度感データ（再アプローチ可能な資産としてお渡しします）	月次・契約終了時

数字が見えない営業代行は改善もできません。当社は活動データをすべて開示します。

業界を知るチームが担当します

PROJECT OWNER

渡邊 紅鷹 Watanabe Koyo

ネオキャリア出身。営業代行業界でディレクター兼アポインターとして3年、月80アポイント以上を供給し続けた無形商材開拓の専門家。「刺さる切り口」を理屈ではなく実地で知っています。

MEMBER

木村 凌 Kimura Ryo

人材業界5年以上。toC営業からBPO事業責任者までを経験し、現場感覚のある会話で決裁者と話せる「現場を知っている架電」の担い手です。

プロジェクトごとに、商材と親和性のあるメンバーでチームを組成します。

料金体系

¥20,000~ / 1アポ

承認いただいたアポイントのみ課金

初期費用 0円 / 月額固定費 0円 / 最低契約期間 なし

※単価は商材・ターゲット条件により変動します。ご契約前のヒアリングで
確定します。

成果報酬に含まれるもの

- ✓ ターゲット設計・訴求軸の策定
- ✓ アプローチリストの選定・作成
- ✓ トークスクリプト作成
- ✓ 業界経験メンバーによる架電
- ✓ 週次定例MTG・効果検証
- ✓ 接触履歴・温度感データの納品

正直にお伝えすると、向いていないケースもあります

市場が極端にニッチ

対象企業が全国で数百社しかない場合、アポの絶対数が伸びません。確度重視の設計か、別の手法をご提案します。

単価・LTVが低い商材

アポ単価2万円～を回収できないビジネスモデルでは、費用対効果が合いません。

商談に立てる人がいない

アポが入っても対応する体制がなければ成果になりません。まず受け入れ体制から一緒に設計します。

該当する場合は、無料相談の場で正直にそうお伝えします。「どんな商材でも成果が出ます」とは言いません。**だから、お受けした案件では成果にこだわられます。**

ご利用の流れ

STEP 1

無料ヒアリング

30分・オンライン

商材・ターゲットを伺い、
供給可能なアポ数の目安を
ご提示します。



STEP 2

ご提案・基準の合意

アポ単価と承認基準を明文
化してご契約します。



STEP 3

設計・リスト構築

貴社の強み・事例を織り込
んだスクリプトを設計しま
す。



STEP 4

架電開始

契約完了後、最短3日で稼
働。週次で改善を回しま
す。

会社概要

会社名	紅JAPAN株式会社（KURENAI JAPAN Co., Ltd.）
代表取締役	渡邊 紅鷹
所在地	東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル2F
事業内容	BtoB営業代行（完全成果報酬型）／LINE構築・運用代行／AI導入支援
Web	https://red-japan.jp

NEXT STEP

貴社の商材で、月に何件の 商談がつかれるか。

まず、その数字からお渡しします。

▼30分の無料相談（売り込みはしません）

<https://red-japan.jp/booking/>

紅JAPAN株式会社 | sales@red-japan.jp