



合同会社 ZERO Vision

新規サービスのご提案

インサイドセールス事業

お問い合わせ・申し込み



koike_nobuto@zerovision.jp



<http://www.zerovision.jp>

目次

01 — 私たちについて

02 — 特徴

03 — 支援事例

04 — 月額料金プラン

05 — よくある質問

06 — 契約の流れ

07 — 代表メッセージ

08 — 会社概要

私たちについて

ビジネスの成長をサポート

常に顧客満足度を向上させるために努力し、
持続可能な成長を追求しています。

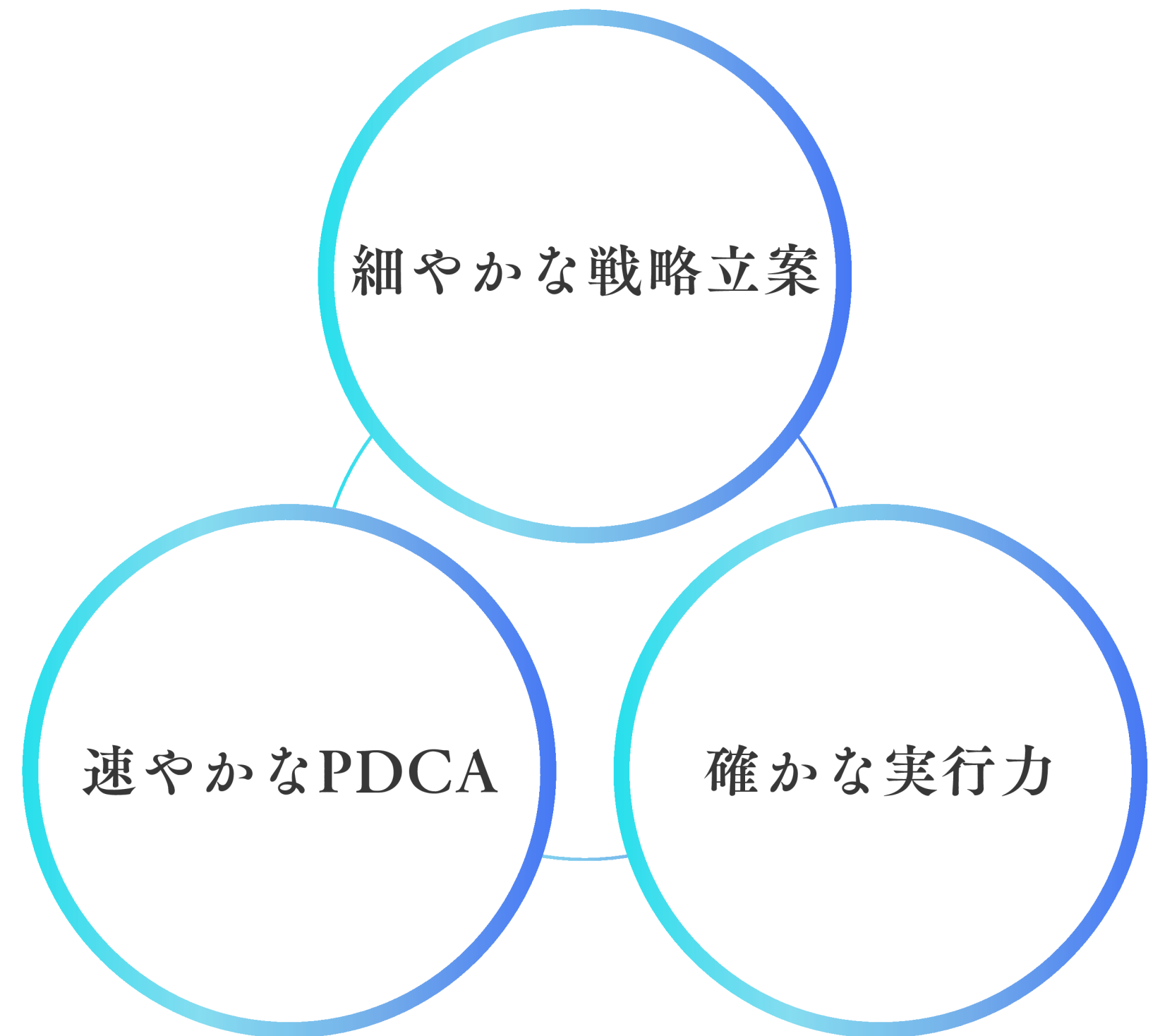
得意な領域

人事・採用サービス

SaaSサービス

製造業サービス

ほか



こんなお悩み、抱えていませんか？



眠っているハウスリストが
そのままになっている



リード獲得から
クローズまでを
1人で抱えてしまい
成約率が上がらない



そもそも
新規リード獲得の
ノウハウがない

私たちがご提供するソリューションで営業課題解決を実現！



眠っているハウスリストを
生き返らせ
成約へアシスト！



商談に集中した結果
営業の質が上がり
売上アップへ！



ただの伴走型支援ではない
サービスを提供！

結果を出す、ZERO VisionのPDCA

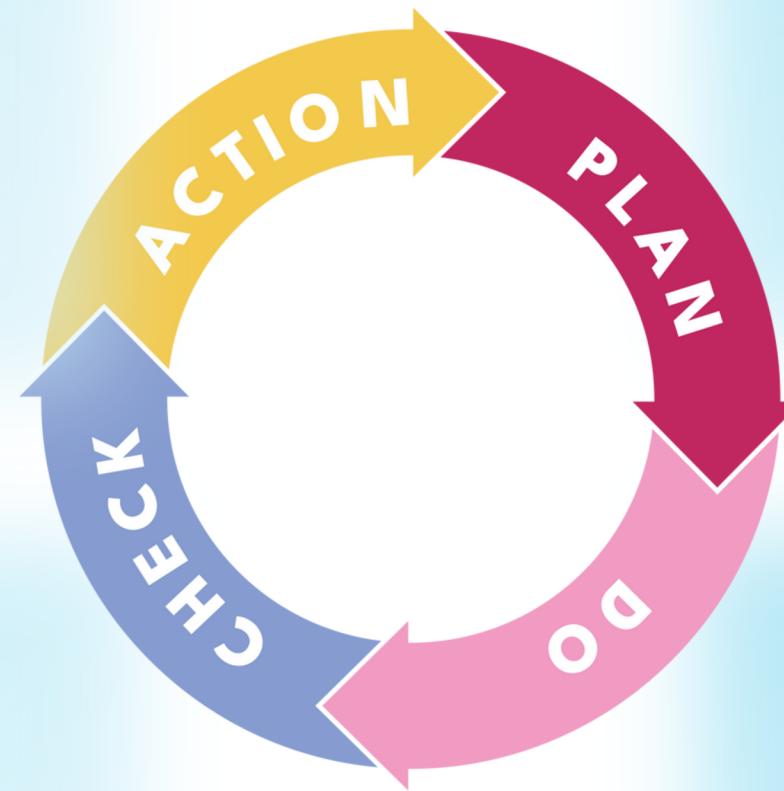
④改善

改善なくして成長なし
“やりっぱなし”を防ぐPDCAの高速回転

その間で改善策を実行し、
営業成果を最大化！
常に進化し続ける営業組織へ。

③評価

『なぜ取れた？なぜ取れなかった？』
成果を科学徹底する検証
商談データを徹底分析し、
成功縮小・改善点を明確化！
再現性のある営業へ。



①計画

「感覚ではなくデータで勝つ
成果を生む戦略設計」

営業の勘に頼らず、
データドリブンな計画で
確実に成果を生み出す！

②行動・実行

動くだけでは成果は出ない
戦略的アクションで商談化を加速！
将来に最適なアプローチを設計し、
成果につながる実行力を提供します！

ZERO Visionのサービス特徴

01

ツールに頼らない
リスト作り

最先端の技術と革新的なアイデアを追求し、AIと人間の力を合わせて成果に近づけるリストを作成します。

02

透明性の担保

適切な情報開示に努め、架電状況やログ確認をいつでもできる環境を構築します。

03

次世代型インサイド
セールス事業

次世代型で結果を出すためのインサイドセールスサービスを展開しています。

私たちの支援事例（一部抜粋）

事例1：A社様（情報サービス業）

before：

新規顧客獲得のためのリード数が不足し、営業チームがアポイント獲得に時間を取られていた。

after：

- 月間リード獲得数が150%増加。
- 営業チームが商談に集中でき、クロージング率が30%向上。

事例2：B社様（BtoB製造業）

before：

見込み顧客が多いものの、フォローアップが不足しており、商談に進むリードが少なかった。

after：

- フォローアップによる商談数が2倍に増加。
- 商談から受注への転換率が20%向上。

ZERO Vision セールスマンメンバーの実績（一部抜粋）



TR（20代 男性）

【BDR】

商材：メンタルヘルス

アポ率：4.3%

商材：製造業

アポ率：4.8%



MY（40代 女性）

【BDR】

商材：IT補助金支援

アポ率：3%

商材：セミナー集客

アポ率：5%



TM（40代 女性）

【BDR】

商材：資材梱包業種

アポ率：2.4%

【SDR】

商材：SaaSサービス

アポ率：9.5%

S D R サービス



サービスプロセス①戦略立案



ハウスリストの精査

売上直結！ハウスリストを
“資産”に変える精査術

KPI・KGI設定

成果を生むKPI・KGI設計
目標設定から達成までの最短ルート

S F Aの運用見直し

SFAを武器に変える
成果につながる活用法を徹底改善！

サービスプロセス②営業活動



追客コール（メール）

断られたらチャンス！
追客で成果を生む“攻め”のアプローチ

CVリードの対応

商談化率アップ！
CVリードを逃さず生きかす
即時対応戦略

LPへの流入リード対応

LP流入リードを無駄にしない！
反応を引き出す対応術

お問い合わせ対応

問い合わせ対応＝営業チャンス！
成約につながる対応の極意

サービスプロセス③商談化



FSへの連携

商談成功の鍵！
スムーズなFS連携で成果最大化

商談化の振り返り
F B

勝ちパターンを再現！
商談データを活かす振り返り & FB

マーケ担当へのF B

マーケ×販売で成果倍増！
とりあえずなFBでリードを育てる

失注追いかけ
(ナーチャリング活動)

失注＝未来の成約チャンス！
ナーチャリングで再アプローチ

B D R サービス



サービスプロセス ①戦略立案



ターゲット選定

目指すべきは『本当に商談化する』
目標精度の高いターゲティングで
アプローチ効率を最大化！

リスト作成

成果につながるリストが営業の命
独自のデータ分析で
『売れるリスト』を構築！

KPI・KGI設定

戦略なき数値目標では成果は出ない
商談・受注につながる
KPI・KGI設計を徹底サポート！

スクリプト作成

アポ率を劇的に向上！
心理学 × 実績データに基づく『刺さる』
スクリプト設計

サービスプロセス ②ファーストコンタクト



アウトバウンド
コール

ただの架電では終わらない
商談につながる“戦略的
アウトバウンド”

ホワイト
ペーパー

『読みたくなる』
ホワイトペーパーで顧客の関心を
引き寄せる！

メール
マーケティング

開封率・返信率を最大化！
心を込めてメールマーケティング戦略

お手紙

デジタルだからこそ聞こえる
“一通のお手紙”が生む特別な関係性

サービスプロセス ③ナーチャリング



追客コール
(メール)

『もう一押し』で商談化！
戦略的な追客コール&メールで機会を逃さない

セミナー支援

セミナー参加者を確度の高いリードに！
企画からフォローまでトータルサポート

資料送付

ただ送るだけでは意味がない
お客様を動かす“戦略的資料送付”



サービスプロセス ④商談化



スケジューリング

アポイント率を最大化！
相手の心理を考えたスケジューリングで
商談を創る

FSへの連携

スムーズなFS連携が受注率を変える
営業が動きやすい環境を構築

申し送りの作成

ヒアリング情報を価値に変える
「次につながる」申請送り作成

価格表

プラン	月料金額	稼働/契約期間	サービス内容
SDRプラン	¥400,000- ¥600,000	稼働時間：160時間 契約期間：3ヶ月	スクリプト作成・リスト作成・定例クリニック（週1回） 数字管理/分析 フォーム営業・メール対応 ほか
BDRプラン	¥300,000- ¥600,000	稼働時間：80時間 契約期間：3ヶ月	スクリプト作成・リスト作成・定例クリニック（週1回） 数字管理/分析 フォーム営業・メール対応 ほか



よくある質問

Q. どのような業種に対応していますか？

幅広い業種に対応しており、各業界特有のニーズに合わせたマーケティングソリューションを提供しています。

Q. サービスの成果をどのように測定しますか？

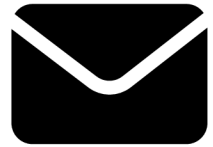
成果の測定には最新の分析ツールを使用し、定期的なレポートやミーティングで具体的な成果を客観的に示します。

Q. カスタムプランの作成は可能ですか？

はい、お客様の特定のニーズに合わせたカスタムプランを提案し、実施することが可能です。ぜひお気軽にご相談ください。

契約の流れ

01



お問い合わせ

サイトのお問い合わせフォーム、またはメール、電話でお気軽にご連絡ください。

02



お見積り

お客様のご要望を詳細にお聞きした上で、最適なサービスプランと見積もりをご提案します。

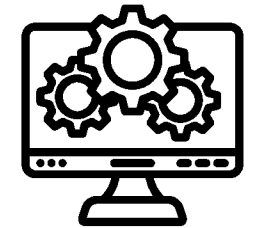
03



契約

契約書の内容を丁寧にご説明し、すべての条件に同意いただいた上で正式な契約を締結します。

04



サービス開始

専門チームがお客様のプロジェクトを担当し、最高品質のサービスを提供いたします。

MESSAGE

最高のパートナーへ。共にZEROから始めませんか

ZERO Vision

代表

小池 延人 -Nobuto Koike-

PROFILE

複数の企業にて新規事業立ち上げを行い、
事業戦略・新規開拓・マネジメントに従事。
2023年よりフリーランスチームを作成し、企業様の営業支援を開始。
人材・IT・コンサル・webなど複数の企業様をサポート。



会社概要

会社名	合同会社 ZERO Vision
所在地	170-0013 東京都豊島区東池袋2-60-2 池袋パークハイツ2F
企業HP	http://www.zerovision.jp
事業内容	インサイドセールス事業
設 立	2024年12月



合同会社 ZERO Vision

お問い合わせ・申し込み 

✉ koike_nobuto@zerovision.jp

🌐 <http://www.zerovision.jp>