営業が進む仕組みを、共につくる。

初月に課題と方針を整理し、翌月から実務・改善を支援します。
料金は税別を主表示し、税込金額を併記しています。

① 初月の診断・導入準備｜10万円（税込11万円）

営業課題の整理、対象顧客・営業方針・KPIの設計、システム基本設定。会議2回・各60分目安。営業改善計画と次の行動を共有します。①のみの終了も可能。継続は別途合意します。

② 営業伴走支援｜月30万円（税込33万円）

翌月から。新規開拓・商談・提案・担当案件の管理と改善。営業実務は月20時間（週5時間目安）＋週1回・各60分の会議。営業支援システムの標準利用を含みます。

③ 営業部門運営支援｜月50万円（税込55万円）

翌月から。②に加えてチームの数字・会議・役割・育成を支援。実務・運営は月40時間（週10時間目安）＋週1回と月2回・各60分の会議。原則1事業・1営業チーム。

④ 成果報酬型営業支援｜個別見積もり

①〜③とは別方式。商材・利益率・担当範囲・期間を確認し、成果の定義、報酬率、発生時点、固定費の有無を合意します。

診断・導入準備の初期費用は①に含み、二重に請求しません。
初月：10万円（税込11万円）。2か月目以降：月30万円（税込33万円）または月50万円（税込55万円）。
初月料金を毎月加算することはありません。

何を任せられるかを、明確に。

②は「営業実務と担当案件」、③は「チーム運営」まで

②は、社内の責任者と連携しながら合意した営業活動を前に進める支援。③は、部門の管理・育成・会議運営も支える支援です。

時間と業務の取り扱い

②月20時間・③月40時間が活動の目安です。資料作成・記録・通常の連絡を含みます。会議時間は別枠。暦により②月4〜5回、③月6〜7回となります。優先順位を合意して対応します。

システム・追加費用・契約条件

②③はシステムの標準利用を含みます。利用人数・設定範囲・データの取り扱いは導入前に明示。個別開発、大規模移行、追加業務や訪問交通費などは事前見積もりです。契約期間・更新・解約条件も開始前に合意します。

代表 森 慎二の経験

接客業で15年間、経営者として事業運営を経験。また運送会社で5年間、軽貨物事業拡大、一般貨物事業立ち上げ、システムを活用した軽貨物マッチングアプリの立ち上げからFC展開まで携わりました。代表個人の経歴であり、EMの支援実績とは区別しています。

ご相談から開始まで

無料相談 → 支援範囲・見積もりの確認 → ①診断・準備 → 改善計画の共有 → 合意した場合に②③へ。代表が方針・品質確認を担い、実際の担当体制は契約前にご案内します。

常駐・無制限対応・人事上の意思決定は含みません。商談数や売上を保証する契約ではありません。

ご相談： https://em-planning.co.jp/contact.html
TEL 046-874-7258 ／ Mobile 070-1269-6477
s.mori@em-planning.co.jp