

飛び込み営業で4万件断られ

4年で4億売れて、やっと気づいた

3か月後には、お客さんの方から

「相談・紹介・問い合わせ」が来る

助け舟式 インバウンドセールスを

自宅にしながら学べて

結果の出る**オンライン営業塾**

目次

- ・ はじめに
- ・ 対象の方々 ・ 対象ではないの方々
- ・ 皆様の結果
- ・ オンライン営業塾でのやり取り
- ・ 学べる内容
- ・ コース紹介
- ・ 講師紹介

はじめに

はじめまして、助け舟株式会社の中西龍一と申します。
この度は、こちらの資料をご覧になってくださり
ありがとうございます。

新規営業に疲れてしまったあなたへ
今回はオンライン営業塾について、お知らせさせていただきます。
どうぞ、よろしくお願いいたします。

こちらの資料に目を通してくださったあなたへ
質問させて頂きたいことがあります。

営業のテクニックを磨けば、売れるようになると思いますよね？

．．．

はじめに

売れるんです。売れるんです。
テクニックを磨けば売れるんです。

でも・・・テクニックだけを追い求めた先
それを続けたら、どうなるかご存知です？

飛び込み営業でも、月に20件～40件アポイントを頂けて
200万以上の商材が初対面、又は2～3回しか
お会いしていないのに、70%ご契約を頂けるようになります。

紹介もいただけません。月に2～3件以上はご紹介を頂けます。

・・・その後、どうなると思います？

三月				太陽光発電		
順位	得点	名前	(所属)	アポ数	クロ決	アポ
1	80.5	中西 龍一	(広島)	41		6
2	74.5	高橋 雄	(岡山)	5	4	3
3	55.5	高橋 雄	(岡山)	5	5	
4	54.6	高橋 雄	(広島)	4	5	
5	48.5	高橋 雄	(姫路)	1	4	
6	44.7	高橋 雄	(岡山)	3	3	1
7	38.5	高橋 雄	(本社2)	17		3
8	33.3	高橋 雄	(本社2)	3	3	
9	22.2	高橋 雄	(本社)	4	2	1

はじめに

私の場合は体が動かなくなりました。
足が前に出なくなりました。
目の前の景色が、灰色になったように感じていました。

売れるんです。売れるんですよ？
テクニックを磨けば売れるんですよ？

でも・・・全く楽しくなかったんです。笑えないんです。
お客さんは喜んでくれました。会社も喜んでくれました。

でも・・・自分自身は笑えなかったんです。
常にイライラしていました。家族にも良くないです。

自分は幸せじゃなかった。それをどうにかしたかった。
もっと楽しく生きたかった。

はじめに

「いつまで、新規営業をし続ければ良いんだろう？」
「この新規営業の終わりは何だろうか？」

いつも、考えていました。

毎日毎日、考えました。毎日毎日・・・

営業を始めて10年。やっと1つの答えを見つけました。

やっと、お客さんの方から「相談・紹介・問い合わせ」が来てくれる
自分もお客さんも喜べる。誰にでも使える。
売れる仕組みを作ることができました

それが今回の、助け舟式インバウンドセールスです。
是非、最後まで、目を通してみてください。

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果・実績
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

サービス対象の方々・対象ではないの方々

この業種の方なら大丈夫です。過去に実績の出た業種の方々

- ・リフォーム営業
- ・生命保険営業
- ・不動産営業
- ・マンション営業
- ・住宅営業
- ・互助会営業
- ・工務店
- ・建築系の職人さんが元受けへ
- ・回線営業
- ・警備保障の営業
- ・土業の皆様
- ・店舗営業の皆様
- ・新規営業、飛び込み営業の皆様
- ・ルート営業の皆様

このような方は、残念ですがお断りさせて頂いております。

- ・お医者様にかかっておられる方
- ・故意に乱暴な発言で人を傷つける方
- ・行動をしない方
- ・お金の為なら、お客さんはどうでもよい方
- ・人に「ありがとう」を言わない方

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

皆様の結果

営業塾 助け舟 「お声&結果」

リフォーム会社のS社様

年間 問い合わせ **288** 件

年間 契約率 **78%**

売上 **2.96** 倍 **2700** 万円 → **8000** 万円



営業塾 助け舟 「お声&結果」

新人のNさん 4カ月の研修中

リフォーム営業 + **チラシ集客**

イベント集客 **25** 組

紹介 & 問い合わせ **81** 件 契約 **25** 件



営業塾 助け舟 「お声&結果」

太陽光 & 蓄電池の営業のGさん

9カ月で 契約 **72** 件

営業トーク & 流れ 修正後

売上 **1億3000** 万円



営業塾 助け舟 「お声」 チラシ反響率 **1/428**

全国1位 → 5年間の訪問恐怖症から復活
リフォーム創業 **1** 年目の Sさん

月間 チラシ配布数 **10000** 枚

年間 問い合わせ数 **280** 件

結果 年間契約数 **252** 件

年間売上 **3000** 万円 → **1億5千万** 円



皆様の結果

営業塾 助け舟「お声」チラシ反響率 **1/141**

営業未経験の大工のMさん（リフォーム）

年間 チラシ配布数 **10000**枚
年間 問い合わせ数 **71**件
年間 紹介数 **103**件



結果 年間契約数 **131**件 新築 **2**棟

年間売上 **1000**万円 → **8000**万円

営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のIさん

ご相談開始 1か月後
契約 7件

3か月の営業活動で
紹介 27件



営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のYさん

- ・契約金額 **UP** ・契約数 **UP**
- ・追加契約数 **UP** ・紹介数 **UP**
- ・保険の相談&問い合わせ **UP**



年収 **1.5**倍

営業塾 助け舟「お声&結果」

リフォーム&ガス営業のOさん

営業研修で営業トーク、雑談、提案の流れ

紹介営業を学び、**辛い時期**を乗り越え



120人中 **関東 1**位

皆様の結果

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

営業を辞めることも考えていた

住宅営業のIさん



新築受注件数 **結果5倍**

年間 **2** 棟 → **10** 棟

年間 売上 **3億7000万円**

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

営業塾で学んだことを、**お子さんに教えてあげると・・・？**

互助会 飛び込み営業のIさん



「あと・・・**1**週間で

10 件の契約がないと**クビ**です・・・」

80 人中 → **福岡 7** 位

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

回線 飛び込み営業のSさん

180 位 → **全国 7** 位

クビの一步手前から

給料 **3** 倍に



営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

生命保険営業のKさん

インターホンの突破率
30% → **70%**


飛び込み営業開始して
1週間後に **契約3件**



皆様の結果

営業塾 助け舟「お声&結果」

営業未経験の工務のAさん（リフォーム）
 1日の営業時間 2～3時間の中
 営業塾入塾後 **1.5か月**で




塗装&リフォーム 契約 **7** 件
 ガスの切り替え 契約 **8** 件

紹介営業
 工事挨拶
 チラシ集客により

営業塾 助け舟「お声&結果」

営業未経験だったSさん（リフォーム）

営業個人への問い合わせ



お客さんから 👉 月平均 **11** 件

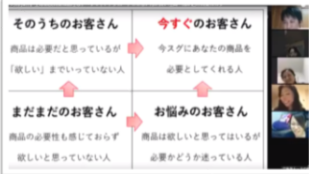
1月売上 **550** 万円 達成

紹介営業
 工事挨拶
 チラシ集客により

営業塾 助け舟「一問一答&結果」

インバウンドセールスを学ぶと？

生命保険営業Yさん 年収 **1.5** 倍
 " Iさん 紹介 **27** 件
 " Yさん 月契約 **+2** 件



互助会営業のIさん 福岡で **7** 位に

営業未経験の主婦の方が
 ご相談後3ヶ月で

リフォーム（塗装）の
 飛び込み営業 & チラシで

13件のご契約



皆様の結果

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

T工務店のT社長 (リフォーム)

年間 問い合わせ **245** 件

年間 契約率 **80%**



過去 最高売上 達成

営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

国内生保のHさん

オンライン営業塾 入塾後

月平均 契約 **1.8** 件

1ヵ月で**2倍**



月平均 契約 **4** 件に



営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

国内生保のTさん

オンライン営業塾 入塾後

生命保険月 契約 **10** 件

給料 **3** 倍



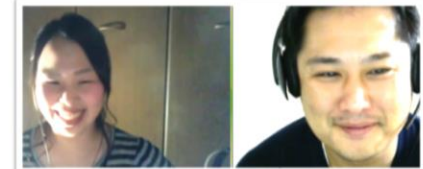
営業塾 助け舟 「お声 & 結果」

国内生保のIさん オンライン営業塾 1年後

月平均 契約 **9** 件

月平均 紹介 **12** 件

山形県で2位 ← クビー歩手前から



営業塾 助け舟「お声&結果」

生命保険営業のKさん

営業塾に入塾後

クレーム対応から
見積もり依頼→契約

3か月の営業活動で

月平均 **1.5件** → **5件**



営業塾 助け舟「お声&結果」

国内生保のMさん オンライン営業塾 6カ月後

契約月 **10件** ← **5.3倍**

アポ 月 **25件** ← **3.7倍**



給料 4倍 ← クビ一歩手前から

実績 研修/コンサルティング/個別指導/講演

Rinnai リンナイ株式会社様

 株式会社ジャパンガスエナジー様



株式会社JOMOプロ関東様



橋本産業株式会社様

そのほか、注文住宅会社、工務店、住宅リフォーム会社、不動産会社、生命保険代理店、回線営業
コンサルティング会社、学習塾、美容エステサロン、化粧品会社様、美容室理容室、法人約30社様

営業個別指導 約650名 (リフォーム営業、生命保険営業、住宅営業、不動産営業、回線営業、互助会営業)

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

オンライン営業塾でのやり取り（オンライン勉強会）



毎週、水曜日 22時から

皆さんで集まって

ZOOM（TV電話）で勉強会をしています。

悩みの相談&解決

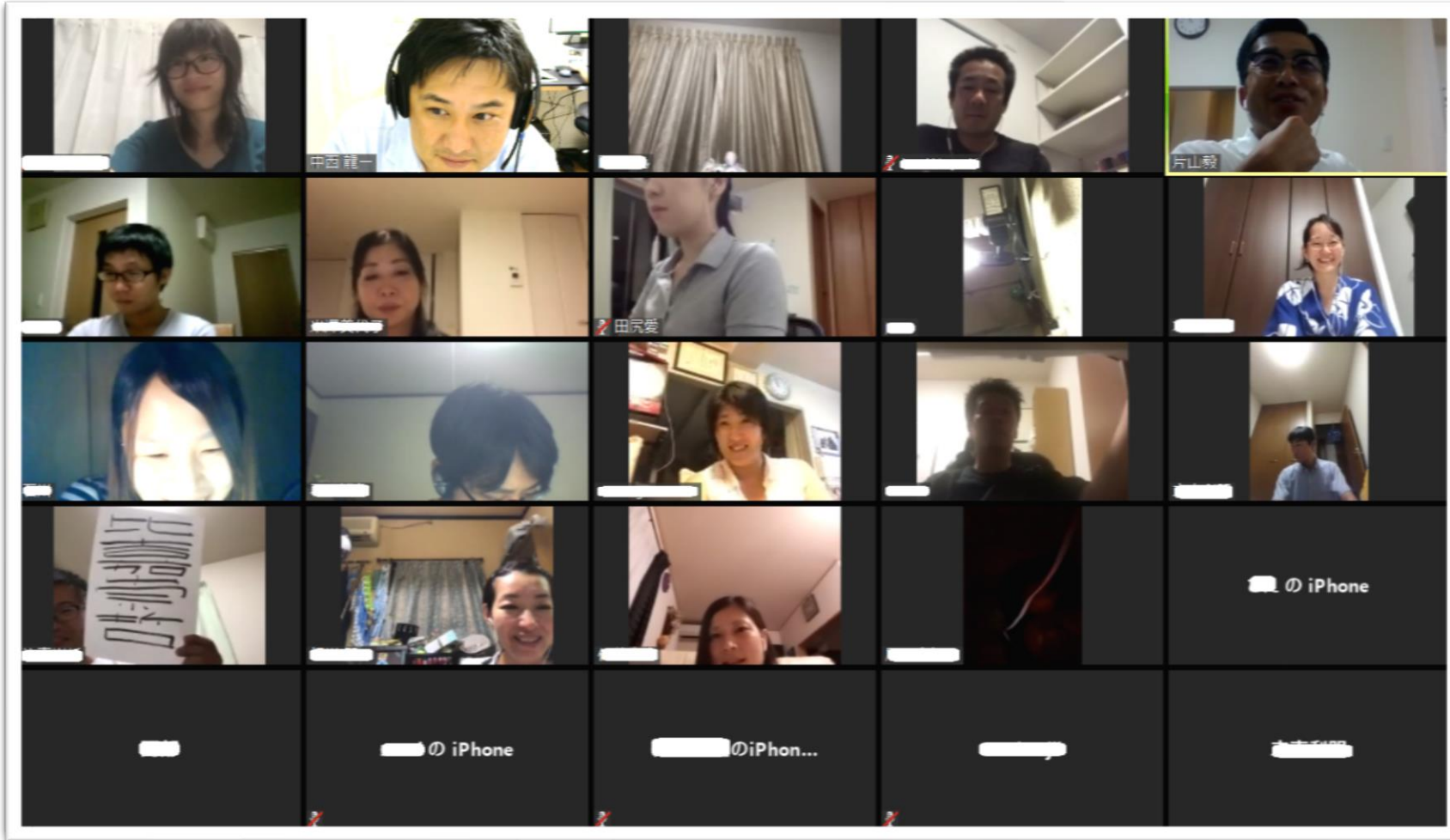
グループディスカッション

ゲスト講師をお呼びし

数字のUPを目的に皆で笑いながら勉強しています。

※ 参加できなかった方は
後日動画をお送りさせて頂いております

オンライン営業塾でのやり取り (オンライン勉強会)



毎週、水曜日 22時から

皆さんで集まって

「こうしたら上手くいった

こうしたら失敗した」

という

成功例、失敗例、改善策の

共有をしています。

オンライン営業塾でのやり取りの記録

zoom ソリューション 計画と価格設定 セールスにお問い合わせ

ルーム管理

- Zoom Rooms
- カレンダー統合
- デジタルサイネージコンテンツ
- Cisco/Polycamルーム

ユーザー管理

- ユーザー
- グループ管理
- 役割の管理

アカウント管理

- アカウントプロフィール
- アカウント設定
- 支払い
- 記録管理
- IM管理
- レポート

詳細

- デベロッパー向けZoom
- H.323/SIPルームコネクタ
- ミーティングコネクタ
- ブランディング
- セキュリティ
- シングルサインオン
- 統合

ミーティングトピック	ミーティングID	ミーティング開始時刻
新規訪問時にまた来てねって書かれやすい、断られないトーク	[Redacted]	Jul 13, 2018 14:17
離脱後の閉鎖のベストなタイミングはここです！	[Redacted]	Jul 13, 2018 13:40
アポイント後のトーク (関係構築 & キャンセルしない)	[Redacted]	Jul 13, 2018 13:16
小さな目標の付け方	[Redacted]	Jul 11, 2018 21:57
提案後のトーク(保険)と、新規訪問のトークの添削	[Redacted]	Jul 11, 2018 01:28
プラスの道、マイナスの道	[Redacted]	Jul 04, 2018 22:13
... さん 2018/07/01	[Redacted]	Jul 01, 2018 17:30
97%の人が見落とす「3つの落とし穴」	[Redacted]	Jun 28, 2018 22:15
営業の本当の目的の決め方	[Redacted]	Jun 20, 2018 22:00
マズロー 人間は先天的資質・欲求ではなく	[Redacted]	May 30, 2018 21:55
PDCAのやり方	[Redacted]	May 23, 2018 22:00
「仕事の優先順位」緊急度と重要度	[Redacted]	Apr 25, 2018 21:55
商談のアプローチトーク	[Redacted]	Apr 18, 2018 21:58
閉鎖2 オープン・クローズクエッション	[Redacted]	Mar 28, 2018 22:01
提案書に+1枚で契約率が上がる方法	[Redacted]	Mar 21, 2018 22:07

◀ 前回 1 2 3 次回 ▶ 合計: 42

zoom ソリューション 計画と価格設定 セールスにお問い合わせ

Zoom Rooms

- カレンダー統合
- デジタルサイネージコンテンツ
- Cisco/Polycamルーム

ユーザー管理

- ユーザー
- グループ管理
- 役割の管理

アカウント管理

- アカウントプロフィール
- アカウント設定
- 支払い
- 記録管理
- IM管理
- レポート

詳細

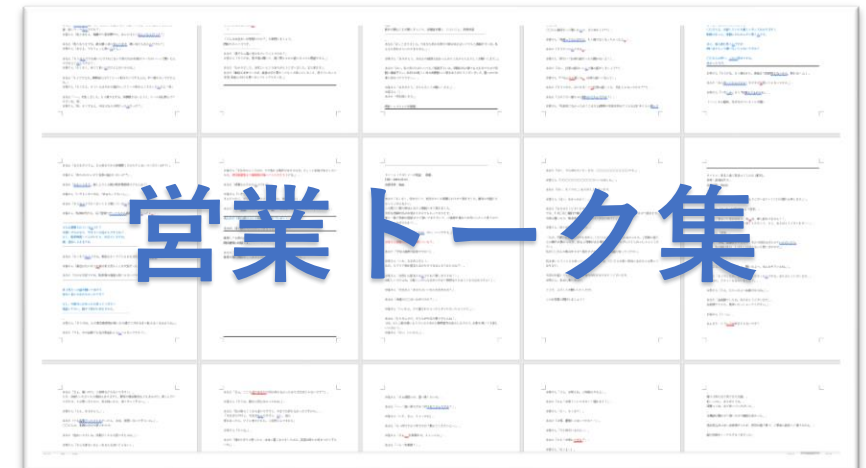
- デベロッパー向けZoom
- H.323/SIPルームコネクタ
- ミーティングコネクタ
- ブランディング
- セキュリティ
- シングルサインオン
- 統合

ミーティング	ミーティング開始時刻
3/14 グルコン&トーク	Mar 16, 2018 08:58
断られても、落ち込みにくい方法	Mar 14, 2018 21:58
リフォーム	Mar 07, 2018 22:00
営業として3つの思いやり	Mar 01, 2018 12:57
雑談&ロールプレイング	Feb 28, 2018 22:20
2/7ミーティング	Feb 07, 2018 21:52
ZOOM相談	Feb 07, 2018 20:57
社長	Feb 05, 2018 15:58
開講のキッカケのトーク	Feb 03, 2018 10:57
紹介営業の方法「紹介してくれる人の見極め方」	Jan 31, 2018 22:02
【第二回勉強会】建築を月17棟契約のH社長	Jan 24, 2018 21:50
開講中の質問	Jan 17, 2018 20:57
サミット (片山・中西)	Jan 10, 2018 21:59
良い商談アポイントの流れ (新規飛び込み営業) リフォーム	Jan 05, 2018 08:11
	Dec 26, 2017 21:04

◀ 前回 1 2 3 次回 ▶ 合計: 42

過去の勉強会の動画は全て、お渡しできます。
これ全部で80時間以上あります。

オンライン営業塾でのやり取り（営業トークの添削）



営業トーク作成ソフトを使い

トーク修正の「動画とテキスト」を日々、お送りし

売れるトークに磨いております。

オンライン営業塾でのやり取り（相談＆アドバイス＆成功例のシェア）



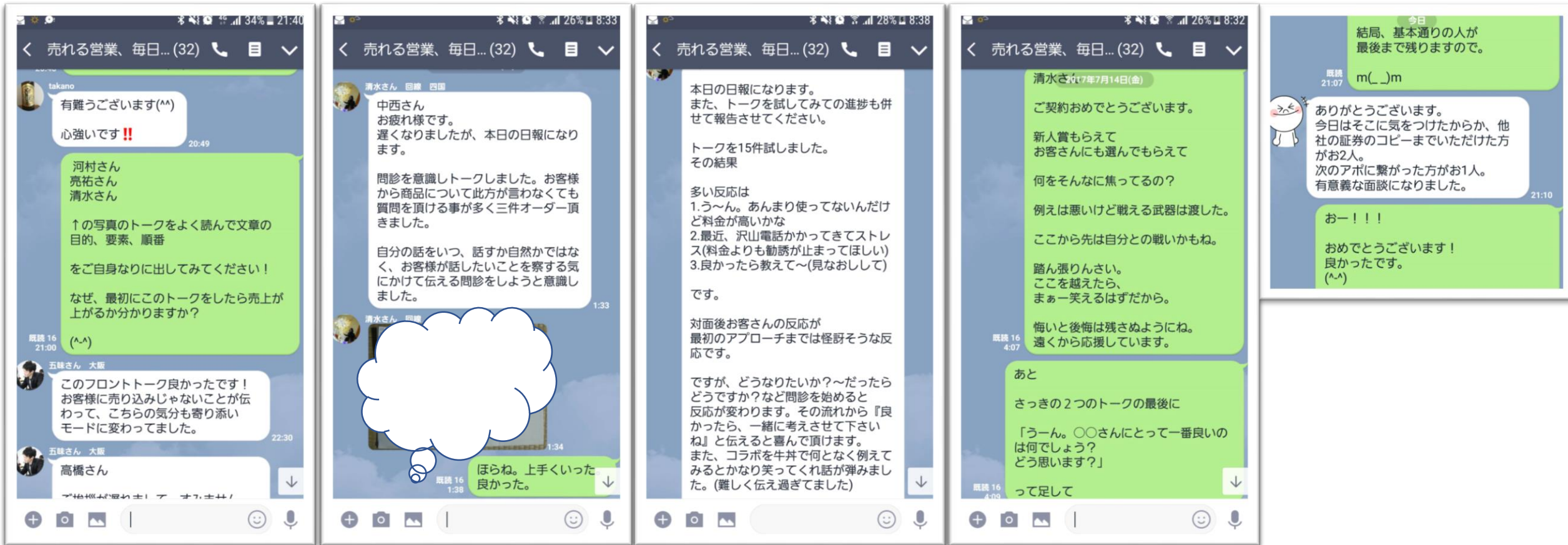
**（土日以外）毎日、ここまで皆さんに
アドバイスをし続けているのは弊社くらいです。**

オンライン営業塾でのやり取り（相談＆アドバイス＆成功例のシェア）



（土日以外）毎日、ここまで皆さんにアドバイスをし続けているのは弊社くらいです。

オンライン営業塾でのやり取り（相談&アドバイス&成功例のシェア）



**（土日以外）毎日、ここまで皆さんに
アドバイスをし続けているのは弊社くらいです。**

オンライン営業塾でのやり取り（相談＆アドバイス＆成功例のシェア）



(土日以外) 毎日、ここまで皆さんに アドバイスをし続けているのは弊社くらいです。

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

学べる内容

1. **星形戦略（商談前-Plan）** →顧客を中心に六つの要素を洗い出しバランス良く営業プランを立てる。
2. **十字問診ツール（商談中-Do）** →商談する際、営業マンが顧客と一緒に記入するヒアリング&分析シート。
3. **赤ペン日報（商談後-Check）** →営業マンの一日の活動結果を記入しそこから改善点を導き出すツール。
 - ① 毎日の営業スケジュールの把握営業上の問題、課題、強化ポイントをサポート。PDCAを回します。
 - ② 毎日書き書き続けることで、自ら考え改善することができる営業マンに育ちます。
 - ③ スランプに陥ってしまった時、好調な時の日報を見なおす事で立ち直りが早くなります。
4. **青ペン月報（商談後-Check）** →月間行動目標管理・記録による
 - ① 商談打率・アポイント獲得率・面談獲得率・決定権者商談率・クロージング決定率を知る。
 - ② 好不調の判断基準を知る。
 - ③ 目標値を明確にしGOALまでの 距離を知る。
5. （①認知 ②理解 ③納得 ④共感 ⑤営業） →**段階別チラシ** 14種類 どの業種でも使えるように編集可能です。
6. **各種鉄板質問集・トーク集** →営業の訪問（新規or既存）、挨拶、雑談、ヒアリング、アプローチ、商談、紹介営業
7. **営業レポート（テキストツール）** →新規飛び込み 5 件中 4 件のアポイントの結果が出た時のトークの一連の流れ
 - ① やった方が良い事やってはいけない事。
 - ② 気を付けるべき点 心構え
8. **売れる仕組みづくり・助け舟式インバウンドセールス**

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

コース紹介

内容	プレミアムコース	ベーシックコース
LINEグループ（毎日アドバイス）	○	○
毎週ZOOM勉強会	○	○
営業マニュアル&成功例	○	○
チラシ11種類	○	○
商談問診（契約率70%）	○	○
会員様限定サイト	○（永久会員）	○（3か月）
営業トークソフトで添削	○	○
月1回の特別講座（ZOOM）	○	
月1回個別コンサル	○	
決算書の見方&営業の仕方	○	
法人営業の仕方	○	
期間と料金	5か月 50万円（税込み）	3か月 30万円（税込み）
成果保障サポート	追加サポート 5か月	
	29/36	助け舟株式会社

目次

- ・はじめに
- ・対象の方々・対象ではないの方々
- ・皆様の結果
- ・オンライン営業塾でのやり取り
- ・学べる内容
- ・コース紹介
- ・講師紹介

講師紹介

ここまで、お読みいただきありがとうございます。
最後に私の話を少し聞いてください。

私は2010年から2013年までの4年間毎年1億円、合計4億円売りました。
ありがたい事にトップ営業マンと言ってもらえる事も多いです。

でも、困った事に実は今でも、口下手で人見知です。

「いきなり何を言い出すんだ？」というお声が聞こえてきそうなのですが…
「あなたは営業に向いていない」

元々、私は「あなたは営業に向いていない」と言われ続けていました。
人と話す仕事は自分には、出来ないはずと思っていました。

私は、18歳から26歳まで肉体労働をしまして
・土木作業員 ・鳶職 ・鉄工所 ・造船所 ・派遣社員

とにかく人と話す必要がない仕事だけ10回以上転職しています。

大変、お恥ずかしい話ですが仕事も毎回、長続きしませんでした。

講師紹介

肉体労働が好きな訳ではなく、それしか選択肢が、無いと思っていたのです。

「このまま一生、肉体労働していく…? 」
「…そんな人生には耐えられない」

「僕はこの仕事をする為に、生まれてきたのかな？」

と、いつも考え悩んでました。

そう思うと、仕事に行きたくないと思ってしまふんです。
もう毎朝、仕事に行くのが本当に辛かった。

辛いから、いつも逃げる道を選んできました。

そんな私でも、できないと思っていても…
いつかは、人と話す仕事『営業』を、してみたいと心のどこかで、思っていました。

ある日、一大決心して、ハローワークで営業会社を探して面接を受けました。

すると……みごとに、不採用

講師紹介

面接で考えてきた以外の質問をされると

「あの…」 「えっと…」

ばっかりになってしまって、上手く答えられません。
しどろもどろになってしまって……雇っても、もらえませんでした。

有名な、光〇信も落ちて「やっぱり営業は無理か…」と諦めていました。

…でも、捨てる神あれば拾う神ありですね。

こんな私でも、営業の仕事に誘ってくれる知人がいました。

忘れもしない9年前個人宅向けの、太陽光発電の営業でした。

口下手の私にとって営業の世界はやっぱり甘くなかったです。

講師紹介

毎日毎日、インターフォンを押すたびに

断られて、断られて、断られ続けて、売れる気配は全くなし。

それでもインターフォンを押し続けていればごく稀に出てきてくれる、お客様もいるんです。

でも、駄目でした……

お客様とせっかく、話すチャンスが来ても頭が真っ白になり、
上手く喋れず、しどろもどろ

「忙しいのに、なんなんだよ!!」

「いったい何しに来たの？」

「あなた、大丈夫なの？」

と、お客様に言われてばかりいました。

講師紹介

そして、会社の中で得意だったのは

「上司や同僚と何を喋ってよいのかが分からず、ひたすら無言」

「ひきつった笑顔」

「ひたすら机の上で手帳と、にらめっこ」

自分に、コミュニケーション能力がないのは理解しているつもりでした。

自分は、社会不適合者だな。でも、このままじゃ嫌だな、売れるようになりたい
昔に戻りたくない

入社2ヶ月は売れなくても、ちょっとは給料が出ました。

でも三ヶ月目からは、フルコミッションで売れなければ 給料0円になります。

毎日苦しんでインターフォンを押しても、給料はありません。

とうとう追い込まれた私は、行動しました。

講師紹介

一番売れている上司に仕事が終わって教えて下さいと、お願いしに行きました。

最初、相手にもしてもらえませんでしたが一ヶ月を過ぎる頃には少しずつ、教えてもらえるようになりました。

最後は毎日、仕事が終わる夜11時から朝の4時まで上司に、みっちり教えてもらいました。

朝は普通に仕事を始めますから上司も僕も睡眠時間3時間くらいでした。元上司には、足を向けて寝れません。

売れない時や、上手く喋れない時の気持ちは解るつもりです。

私が売れない時は、お金がなくバナナと水で暮らした事もあります。

今の妻との生活も、お金がなかったので、契約を頂いた時だけ

お祝いに、ファミリーレストランで外食するという状況でした、苦勞をかけてました。

講師紹介

今まで教えて下さり、助けて頂いた方々のお陰で、今があります。

今度は自分が、先輩や上司にして頂いた事を、あなたにもお伝えします。

一緒に悩んで試行錯誤をしてきたことをあなたに伝えます。

なぜ、そんな事をしようと思ったのか？というところ。

他の会社で営業している人の話や相談者さんの声を聞いていると

すごく疑問に思ってしまうんです。

まず思うのは「冷たいなあ」ということ。

売れずに悩んで「どうしたらいいか？」を聞いても

「気合が足りない」とか「本気じゃない」とかで終わり。

それじゃ、売れるようにならないと思うんです。

講師紹介

営業を教える人は、一緒に悩むのが大切ですよね。
教える人には「暖かさ」が必要だと思っています。

僕が売れない時に、朝4時まで一緒に悩んでくれた上司のように

「暖かさ」があるからこそ、変われるんです。

だから、私も昔の上司みたいに

1. 昔の自分のように売れず困っている方へ
2. どうしたら良いのか全然わからなくなっている方に
3. 営業は自分には無理と諦めかけている方に

この10年間で作って磨いてきた私でも売れた営業手法を
微力ですが、皆様にお返しできればと思っています。

皆様が、沢山の良いお客様と出会えますように。

講師紹介



代表取締役：中西龍一

高校卒業後に派遣社員、肉体労働職を転々としている最中に今は無き恩師から「君は営業になりなさい」とアドバイスを頂き2009年からリフォーム会社で飛び込み営業を始める。

最初は全く売れず悩んだが、良い上司と仲間恵まれ4年連続1億、合計4億円の売上を達成し、年間契約件数中四国No 1の実績を出す。

2014年に個人事業主として独立。

650名の営業の相談に乗り、トーク、ツール、集客のアドバイスをし多くの結果を出す。

2016年から営業塾を主宰し、塾生全員の売上UPに貢献

塾生の方30名で、年間の合計売上が5億円を超える。

(営業塾参加者の業種はリフォーム営業、住宅営業、保険営業、その他営業)

(営業塾では、個別コンサルティング、グループコンサルティングで徹底指導)

同年、生命保険代理店母子ライフサポート設立

2017年9月に助け舟株式会社を設立。