

# VelocitySales×時代屋こあら

## 他社営業コンサルの比較

営業コンサルティングサービスを選ぶ際、VelocitySales×時代屋こあらと一般的な営業コンサルティング会社には明確な違いがあります。この資料では、両者の主要な違いを詳細に解説し、ビジネスニーズに最適な選択をサポートします。

比較項目	VelocitySales×時代屋こあら	一般的な営業コンサル
対応スピード	依頼後、即スタート可能。 無駄な会議なし。	事前準備や社内調整が必要 で時間がかかる。
柔軟性	クライアントの状況に応じて柔軟に対応。	決まったパッケージプラン が中心で変更が難しい。
営業戦略	机上の空論ではなく、“今すぐ使える”戦略を提案。	フレームワークを重視し、 実践には時間がかかる。
営業資料・スクリプト	その場で修正・作成し、すぐに使える形で提供。	長期間かけて設計し、理論的なものになりがち。
アポ獲得・商談支援	直接アプローチ方法を伝授し、一緒に動くことも可能。	手法の提案はするが、実際の営業活動には関与しない。
価格	個人運営だからこそ、企業コンサルより低コスト。	法人サービスのため、コンサル料金が高額になりやすい。
契約の自由度	短期でもOK！1回の相談から対応可能。	長期契約が前提で、解約しにくい。
実際の経験	現場で営業してきた経験者が直接支援。	コンサルタントが必ずしも営業経験者とは限らない。

### VelocitySales×時代屋こあらの強み

#### 迅速な対応

依頼を受けてからすぐに行動に移せるのがVelocitySalesの最大の強みです。企業規模が大きくなるほど意思決定に時間がかかりますが、個人営業支援ならではのスピード感で、ビジネスチャンスを見逃しません。

#### 柔軟なカスタマイズ

お客様の業界、商材、ターゲット層に合わせたオーダーメイドの支援が可能です。固定化されたプログラムを一方的に提供するのではなく、現状の課題に合わせた実践的なソリューションを提案します。

#### 実践的サポート

理論だけでなく、実際の営業現場での経験に基づいたアドバイスが特徴です。資料作成からスクリプト設計、実際の商談へのアプローチまで、売上につながる具体的な行動をサポートします。

「当社は小規模なベンチャー企業で、大手コンサルティング会社のサービスは予算的に難しいと考えていました。VelocitySalesさんは初回相談から具体的なアドバイスをいただき、すぐに実践できる営業戦略を提案してくれました。おかげで新規顧客獲得率が3倍になりました。」

VelocitySales×時代屋こあらは、効率性、コスト、実用性を重視する企業に最適なパートナーです。大手コンサルティング会社の形式的なアプローチではなく、実践的かつ迅速に、そして柔軟に対応することで、クライアント企業の売上向上に貢献しています。特に小規模ビジネスやスタートアップ企業、あるいは迅速な成果を求める企業にとって、非常に価値のあるサービスといえるでしょう。