

スモールスタートアップの営業支援：無料相談から戦略策定まで

VelocitySales×時代屋こあらの営業支援サービスは、スモールスタートアップの営業課題突破を最短距離で実現するためのサポートです。無料相談から始まり、実行可能な営業戦略の策定まで、シンプルかつ効果的なステップでご支援します。「理論」ではなく「実践」にフォーカスした当サービスで、すぐに行動に移せる営業改善を体験してください。

Step 1：無料相談で現状を把握し、即座に改善策を提案



事業内容・ターゲット・課題のヒアリング

まずは皆様の夢、事業内容や目指すターゲット層、そして現在直面している営業上の課題について詳しく伺います。何がうまくいっていて、何が停滞しているのか、具体的な数字やエピソードを含めてお聞かせください。



不足点とチャンスの明確化

ヒアリングした情報をもとに、「何が足りないのか？どこにチャンスがあるのか？」を明確にします。営業プロセスのどの段階で躓いているのか、競合と比較して何が差別化ポイントになり得るのかなど、客観的な視点で分析します。



ゴールのすり合わせ

短期的ゴール設定（モニター獲得や協力団体連携など）

中期的ゴール設定（サービス価格決定、企業導入、新規開拓など）



具体的な改善策の提案

分析結果に基づき、「今すぐ動ける」具体的な改善策をご提案します。理論だけでなく、明日から実践できる具体的なアクションを重視しています。例えば、メール文面の改善ポイントや、初回商談での効果的な質問などです。

無料相談は、気軽に始められる第一歩です。この時間を通じて、あなたのビジネスのことをじっくり伺いながら、思わぬところに潜んでいる"つまずきポイント"を一緒に見つけていきます。

実は、多くの方が「何が問題なのか分からない」と感じているもの。でも、第三者の目でじっくり見てみると、「あ、ここをちょっと変えれば良くなるかも！」というヒントが見えてくるんです。

さらに、相談の中では「すぐに試せるアイデア」もご提案します。例えば、お問い合わせフォームの配置を少し変えてみる、メールの書き出しを工夫する...といった、手軽だけれど効果が期待できる方法です。「相談してよかった！」と思ってもらえるよう、実践的なアドバイスをお届けします。

相談時間はだいたい60分ほど。オンラインでも直接お会いしてでもOKです。事前に簡単な質問に答えていただくと、よりスムーズにお話が進みます。無料とはいえ、中身の濃い時間になるよう心がけていますので、ぜひ気軽にご相談ください！

Step 2：1週間～2週間以内に実行可能な営業戦略とアクションプランを策定

1週間～2週間以内に実行可能な営業戦略とアクションプランを策定！

まずは無料相談の内容をもとに、シンプルで実践しやすい営業戦略書を作成し、PDFでお届けします。その際、プランのご説明も一緒にお送りしますので、ぜひご覧いただき、LINEでお気軽にご連絡ください！

「時代屋こあら」を上手に活用し、あなたの夢を加速させる第一歩を踏み出しましょう！やるべきことが明確になれば、あとは一歩ずつ進むだけ。大きな目標も、小さな実行の積み重ねで現実になります！

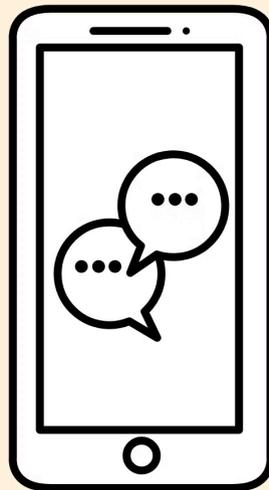
まずはお気軽に
営業お悩み
無料相談🐼



LINE



ブログ



VelocitySales×時代屋こあら

お気軽に
ご連絡ください！