【2分でわかる】
新規商談につながる外部活用ガイド

― 新規開拓の“電話工程”を外部で担い『商談機会を増やす』方法 ―



本資料は、営業提案やサービス紹介を目的としたものではありません。
「自社に外部活用が合うか？、どんな効果があるか？」
新規開拓の「全体像」と外部活用の考え方を把握するための資料です。

aworthz

目次

1. はじめに
2. 多くの企業が抱える課題
3. 外部活用の全体像
4. 外部活用の進め方：4ステップ
5. どんな企業に向いているか？
6. 導入後によく見られる変化
7. 判断ポイントと次のステップ
8. 次にできること
9. 最後に



はじめに

この資料は、新規開拓の「**電話工程**」を外部で担い、

商談につながった段階を成果として設計する仕組みを、

初めての方でも**２分**で理解できるようにまとめました。



- 営業提案は目的ではありません
- 匿名・入力不要で、読むだけで全体像を把握できます

多くの企業が抱える課題



- ✔ 新規開拓はしているが、商談につながらない
- ✔ 架電数やリストはあるが、成果が安定しない
- ✔ 営業担当者を、商談対応に集中させたい
- ✔ 営業が忙しく、改善まで手が回らない

このような状況では、新規開拓の工程（ターゲット選定・リスト作成・トーク設計・実行など）が分断されていることが多く、「何を改善すればよいか分からない状態」になりがちです。

外部活用の全体像

この外部活用では、
新規開拓における **『 電話による接点づくりの工程 』** を外部で担い、
単にアポイント数を増やすのではなく、

- ✔ **ターゲット条件**
- ✔ **成果の定義**
- ✔ NG条件

「商談につながるか」どうかを **成果基準** に全体を設計します。

外部活用の進め方：4ステップ



▶ ステップ1

ターゲット整理・リスト設計 ：

どの企業・担当者にアプローチするかを明確化します

▶ ステップ2

トーク・提案ポイント設計 ：

電話で伝える内容を整理し、商談につながる流れを設計します

▶ ステップ3

架電・フォローの実行 ：

設計した内容をもとに、電話で新規接点をつくります

▶ ステップ4

振り返り・改善 ：

商談につながったかを基準に内容を見直し、改善を行います

どんな企業に向いているか？

◎向いている企業

◎ 商談機会が安定しない

◎ 営業人員を商談に集中させたい

◎ 外部活用の判断材料を知りたい

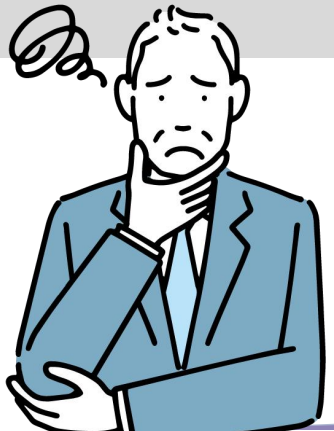


✘向かない企業

✘ 成約まで丸投げしたい

✘ 内製で全プロセス完結

✘ 短期成果のみを最優先したい



※ 自社に合うかどうかを
判断するための参考情報です。

導入後によく見られる変化

- 商談化率が**２倍**に：15% → **30%**
- 月間商談数が**６倍**に：5件 → **30件**
- 少人数でも**新規商談の機会を作れる体制に**
- 営業担当が**商談・フォローに集中**



※成果は業界・商材・条件・体制により異なります

判断ポイントと次のステップ

この方法が向いているかの判断ポイントは下記です。

- ✔ 新規開拓はしているが、商談につながりにくい
- ✔ 改善の時間・ノウハウが社内に不足している
- ✔ 外部活用の進め方を一度整理したい

上記に当てはまる場合、情報として知っておく価値があります。

次にできること



① まずは実例を知りたい

実際の成果・進め方など　※入力は企業名・お名前・メールのみ（約30秒で完了）

成功事例集（無料PDF）を今すぐ受け取る ▶▶　https://www.aworthz.com/min2-check/#point12

② 自社の状況も相談したい

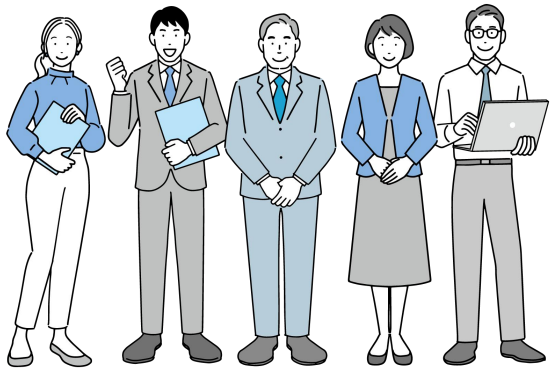
状況に合わせたアドバイス　※入力は企業名・お名前・メールのみ（約30秒で完了）

自社に合うか15分で確認する　（無料・営業なし） ▶▶　https://www.aworthz.com/fit-check/

最後に

拝読いただきありがとうございました。
新規商談につながる外部活用は、安定した新規商談の創出や、
営業リソースを“商談対応”に集中できる体制づくりに効果的です。

本資料が貴殿の判断材料として役立つことを願っています。



株式会社aworthz　（株式会社アワーズ）
〒150-0044　東京都渋谷区円山町5番3号 MIEUX渋谷ビル8階
TEL：03-6378-7318　受付時間 9:00-18:00［土日祝除く］
WEB：https://aworthz.com

詳しい支援事例や取り組みの背景は、
https://www.aworthz.com/blog/ でご確認いただけます。