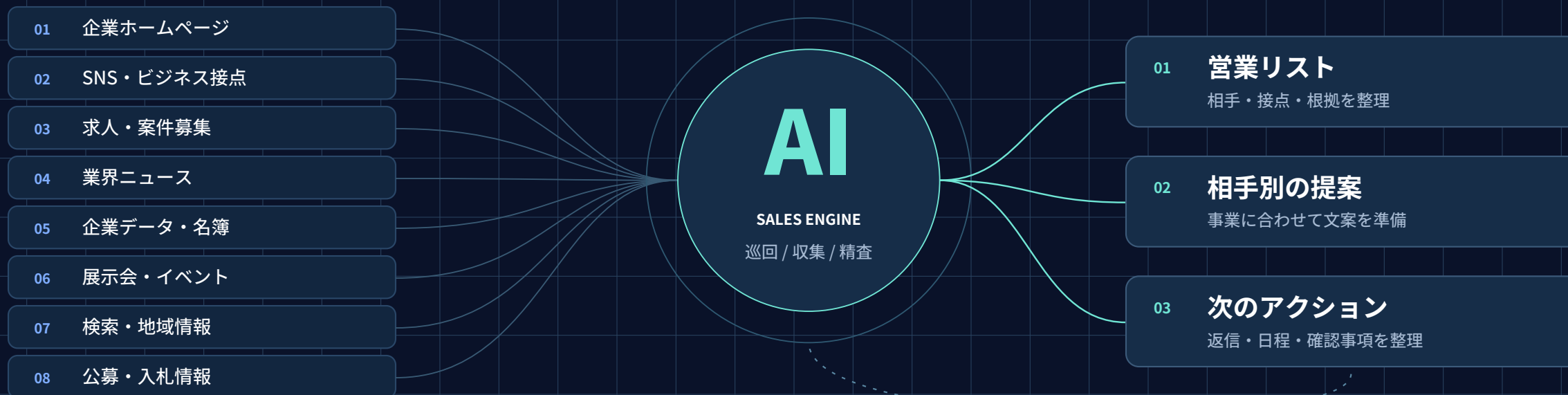


AIが、次の顧客を探しに行く。

ネットのあらゆる接点を、ひとつの営業ループへ。

AIが巡回し、集め、調べる。提案と次の対応まで、流れをつなぎます。



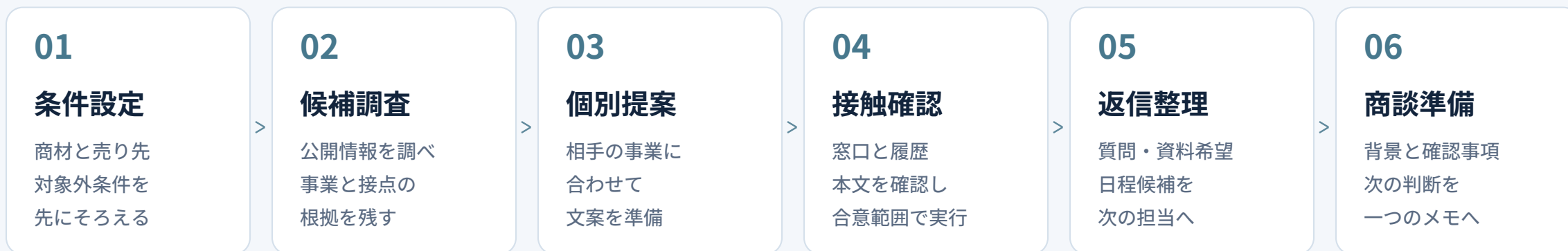
反応を、次の探索へ。

構想イメージ。取得元・自動化範囲は、利用条件と権限に合わせて設計します。

WHAT WE PREPARE

探す仕事から、商談の前まで。

営業の準備をつなぎ、あなたが判断と商談に集中できる流れをつくります。



手元に残る、営業の準備。

根拠付き候補リスト

正式名・出典・確認日・適合理由
窓口・重複・対象外を整理

相手ごとの文案

公開情報と自社商材の接点
確認済みの説明から下書きを作成

次の対応と記録

返信案・確認事項・商談準備
担当・状態・次の行動を整理

接触経路と担当範囲は開始前に合意します。案件ごとの成果物・作業量はお見積もりで確認します。

FOR YOUR BUSINESS

一人の営業から、 法人の営業チームまで。

OWNER-LED BUSINESS

納品と営業を、ひとりで抱える方へ。

売る商材はある。新しい営業先を探す時間がない。

紹介以外の接点もつくりたい。

相手ごとに準備し、継続して開拓したい。

調査と準備を任せ、判断と商談へ。

CORPORATE SALES TEAM

営業担当を、提案と商談へ戻す。

企業研究や文面の調整に時間がかかる。

担当者ごとに、手順と記録が分散している。

既存の管理方法へAIの流れを組み込みたい。

準備と記録をそろえ、提案を前へ。

最初に確かめること

売る商材 / これまでの営業 / 提供できる余力 / 確認担当 / 商談に使える時間

TWO WAYS TO START

任せて進める。自社で使えるようにする。

運用代行と導入支援。目的と営業体制に合わせて選べます。

01 / OPERATED SERVICE

営業運用代行

PIROが営業の準備と日々の運用を支えます。

対象設定・候補調査・相手別の文案

接触の進行・返信整理・商談準備

活動記録と、反応に基づく改善

担当を増やす前に、運用を試したい方へ。

02 / IMPLEMENTATION

導入支援

お客様の環境へ、合意した業務の流れを構築。

利用環境・手順・権限の整理

対象業務の構築・試行・検証

操作手順・説明・担当者への引継ぎ

営業担当がいて、自社で運用したい方へ。

AIとPIRO

調査・整理・下書き・合意した範囲の運用。

お客様

提供内容と条件の判断、商談・契約・商品提供。担当分担は開始時に確認します。

LET'S BUILD YOUR SALES LOOP

次の取引先へ。 一緒に、営業を動かそう。

売りたい商材と、いま止まっている営業の仕事をお聞かせください。

01 現状を伺う

商材・売り先・今の手順
使える資料と提供余力

02 範囲を見積もる

期間・費用・作業量
成果物・担当・追加費用

03 合意して開始する

対象・経路・権限を確認
小さな範囲から試行

費用は、期間・範囲・環境に合わせて個別にお見積もりします。

商談数・受注数の保証はありません。活動と反応を記録し、次の準備へ生かします。

ご相談

hiromi@piro-marketing.com

PIROマーケティング / 渡邊広海