

新規開拓営業代行サービス

安定需要主体

町工場生き残り支援

最適アプローチで顧客増加・取引拡大を実現します。

有望な見込客との面談をセッティング

機械・家電

情報・通信

運輸・乗物

航空・宇宙

土木・建築

エネルギー

医療・福祉

衣・食・住

試作・金型

町工場が集積する自治体単位での新規開拓も引き受けます。

利益重視の受注に全力

特色や「強み」を際立たせて働きかけ

売上集中・依存を緩和

実質的な「下請け」からの脱却も可能

新規開拓お任せコースあり

初回面談から継続面談、商談成立まで

発注の権限を持つキーマンクラスに限定

納入品がぶつからないように配慮して請け負い

(とりわけ優良顧客と継続して取り引きする決め手は、ウェブでなく「営業力」です。)

品質・性能・効用・納期・コスト・機密保持など、ちょっとした「優位性」があれば一層スムーズ

引合獲得専用
「ソリューションサイト」
制作サービスあり

異業種や新分野、海外の顧客も開拓します。

下表をファクスでお送りくだされば、詳しくお知らせします。

社名	
役職	
氏名	
TEL	
MAIL	
所在地	〒

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時～午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

和田創研

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1
ヒューリック銀座一丁目ビル4F