



300件の経営者アポを生んだ “営業施策”完全公開

株式会社AKEY CONSULTING

2025

.....

CONTENTS

1. 配布理由	P3
2. 当資料をオススメする方	P4
3. 弊社の営業の考え方	P5
4. 法人営業の方程式	P6
5. 実施した営業/マーケティング施策	P8
6. 費用対効果TOP3施策	P9
7. 法人営業の落とし穴	P10
8. まとめ	P13

..... REASON

「AKEY会」という経営者コミュニティ運営 1年で会員数は“1,000社突破”

経営者向けのサービス「AKEY会」で培った知見を
経営者に還元するために全て公開します。

当資料をオススメする方



B2B営業
を強化したい



商談数
を増やしたい



経営者アポ
を取りたい



紹介営業
を強化したい



どんな施策
があるか知りたい

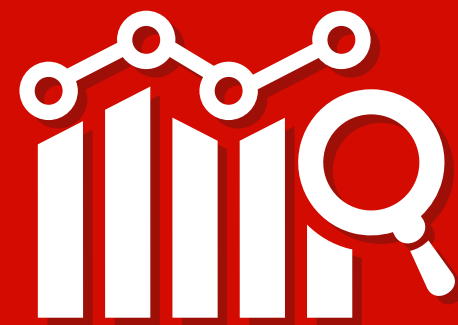
弊社の営業の考え方

「量から質」を生み出す



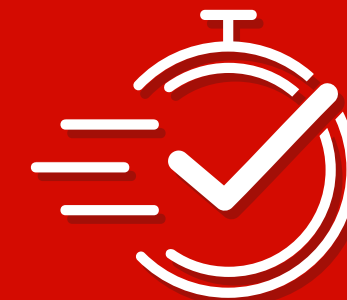
商談数をこなす

- 商談数の増加は営業活動の基礎。



顧客の要望
を集めやすくなる

- 業種/業界別にパターン化された課題や要望が蓄積される。



営業・サービス
カスタマーサクセス
の“改善速度”が上がる

- 営業だけでなく、プロダクト改善やサポート品質向上に繋がる。

法人営業の方程式

$$\text{売上} = \text{商談数} \times \text{成約率} \times \text{単価}$$

最も重要なのは商談数



AKEY会は“商談数の最大化”を 重要事項として取り組んだ

これまで取り組んだ施策

インバウンド

- SEO
- ホワイトペーパー
- ウェビナー
- SNS (YOUTUBE / X / INSTAGRAM / LINKEDIN)
- 広告 (P-MAX / META)
- メディアタイアップ (ビジネスインフルエンサー含む)
- 口コミ・UGC投稿
- 会員・顧問・知人の紹介
- 営業代行

アウトバウンド

- 経営者コミュニティ、イベント、会食の参加
- テレアポ
- HP問合わせ
- DM (ダイレクトメッセージ)
- ビジネスマッチングアプリ

番外編

- ゴルフ
- トライアルプラン

費用対効果TOP3施策

1位 会員&顧問の紹介

2位 SNS

3位 経営者コミュニティ/会食/イベントの参加

法人営業の落とし穴 ①

よくある罠

“成約率だけ”を追ってしまう

何が起きるか

- ・成約率30-50%と数字は優秀だが、月の商談数が2~3件で頭打ち(紹介など)
- ・商談数と売上が読めない
- ・紹介者の意向に振り回される

なぜ危険か

- ・紹介元次第で成果が左右される
- ・スケールブルでないため再現性に欠ける

法人営業の落とし穴 ②

よくある罠

“勝ちパターン”を過信（単一チャネル依存）

何が起こるか

- ・イベント／広告一本足打法が一時的に好調
- ・チャネル劣化や外部変化で急失速

なぜ危険か

- ・打ち手がなくなり、商談数/売上ともに落ち込む
- ・リカバリーに時間がかかる

法人営業の落とし穴 ③

よくある罠

“商談数を稼ぐ施策”に未着手

何が起きるか

- ・商談数をとりやすいアウトバウンド施策を後回しにする
- ・商談の母数不足
- ・待ちの営業→慢性的な商談数不足

なぜ危険か

- ・商談母数が常に足りず、安定成長しない
- ・案件不足が慢性化する

..... まとめ

“商談数の最大化“を 重要事項として取り組んだ

営業施策には限りがあり、それぞれにメリット・デメリットが存在します。
そのため、自社の状況やリソースに応じて、適切に取捨選択することが重要です。

SNS

会食イベントコミュニティ

紹介営業

オンライン × オフライン × リファラル

が相乗効果高い

お知らせ

1年で会員数1,000社の「AKEY会」という 経営者コミュニティを運営しています。

東京/大阪はほぼ毎日開催、
全国展開もスタートしています。

経営者との接点最大化には最適なサービスです。
ご興味あればぜひ一度お話をさせてください。

“高額受注が見込める” 経営者コミュニティ

AKEY会

全国展開スタート
10社限定 先行申込受付中!!

リリース12ヶ月で
導入企業数
1000社突破!!

経営課題解決コミュニティ

経営者会
全国1,000社以上が参加。
経営者限定のランチ会&会食を主催。

研究会
業界・課題ごとに絞った、
実践型ノウハウ共有&学びの場を提供。

ビジネスマッチング
経営課題に直結する“本気”の出会いを。
予算・目的に合う経営者とのマッチング。