

営業支援ツールの追加・外注を決める比較資料

版：11873-20260915-v1／作成日：2026年9月15日

使い方：営業企画、営業マネージャー、費用を確認する担当者が、次の比較試行に進む案と持ち越す条件を確認するための資料です。A～Cは架空の導入案で、実製品を匿名化したものではありません。人数・観察・金額・時間はすべて説明用の仮定で、顧客実績や料金相場ではありません。社内で使用する際は、自社で確認した情報に置き換えてください。

営業企画：次に進める案と残す条件

架空の前提は、営業12人・管理職2人・マーケティング担当1人。顧客IDと案件は既存CRMにあり、会議の録画も既存ツールに残っています。今回の検討は基盤刷新を前提にせず、配信対象の整理、録画の見直し、応対練習、新規接点への対応の不足を扱います。

案	今回の観察（架空）	今回の判断	次に確かめること・担当
既存CRMを刷新	顧客IDと案件確認は既存の仕組みで行えた	今回は置換を見送る	追加する仕事を営業企画が切り出す
A：既存CRM＋配信管理	解除済みC102は除外されたが、状態不明C103が配信候補に入った	再試験を優先。正式契約・本番利用は未決定	マーケ担当がC103の除外を確認。未確認費も確かめた後、配信対象を絞った試行へ進むか決める
B：既存CRM＋会議分析＋AI練習	コメントから練習テーマを作れたが、管理職が同じ録画を二度見て45分を追加で使った	担当分担が決まるまで保留	営業課長が録画確認と練習確認の重複をなくし、再試行する
C：既存CRM＋営業代行	報告3件中2件が既存接点。残り1件も面談の受入条件が未確認	委託条件を直して再提案を求める	営業企画が既存接点の除外、営業課長が面談の受入条件を明文化する

次の会議で決めること：案Aの再試験を担当者に割り当てるか。案BとCは未解決条件を残し、機能数や報告件数だけで採用しません。案Aの再試験が通っても正式契約の採用を意味しません。

受渡し確認票の記入例

本番へ配信せず、許可済みの架空データを使って、元一覧と取込結果・プレビューを照合します。「状態不明は候補から除外する」はこの架空組織の条件です。特定製品の標準挙動や法律の解説ではありません。

顧客ID	元一覧の状態・担当	プレビューで見えた状態（架空）	判定	修正・再確認
C101	配信登録済み・青木	候補に表示	今回の希望条件に一致	IDと担当の保持を確認
C102	配信解除済み・今井	候補から除外	今回の希望条件に一致	再取込で除外が失われないかも確認
C103	状態不明・青木	候補に表示	今回の受入条件を満たさない	マーケ担当が条件を修正し、除外された結果を残すまで本番に進めない

比較時には利用プラン、プライバシー設定、対象項目、取込方式、実施日、確認者を記録します。データを登録できたことと、利用してよい対象になったことを分けて確認してください。

営業マネージャー：人に残す仕事と外注の受入物

作業	依頼する範囲	受け取るもの	社内で確認する人	差し戻し・保留の条件
営業代行	指定した架空20社への接触と結果報告	対象ID、接触日時、相手の役職、発言要旨、次の希望、未確認事項、確認の根拠	青木が既存接点との重複、営業課長が面談受入を確認	既存接点の重複・受入条件不明の行は差し戻し。3件の報告を3新規商談と数えない
会議の見直し	対象録画から確認が必要な箇所を選ぶ	該当箇所と確認コメント、次の顧客対応	営業課長	録画を二重に確認する分担なら見直す。コメントがあるだけでレビュー完了にしない
研修・応対練習	価格提示前に条件を確認する練習	教材、観察した発話、修正した発話、社内指導者への引継ぎ	社内の練習担当	台本やAI評価だけを納品完了にせず、本人が修正して試したか確認する

委託するデータには、対象ID・担当・連絡条件・既存接点の除外を含めます。CRMの原本を一括上書きする操作、許可されていない社外共有、受注保証はこの依頼例には含めません。必要な契約・保存・削除・権限の実条件は、個別に確認してから利用範囲を決めます。

練習の観察と次回対応を混ぜない例

- 架空の観察：価格を尋ねられた際、利用人数を確認せず金額を答えた。
- 練習する発話：「費用の条件をそろえるため、利用する人数と対象部署を教えてくださいませんか」。
- 練習担当の確認：人数を聞けたかに加え、相手が未定と答えた場合に確定人数として記録しないか。
- 次回の顧客対応：確認すべき条件を営業担当が整理する。練習した回数を商談数や受注実績として計上しない。

費用担当：90日の支出と12週の社内工数

全金額は**税抜の架空仮定**です。月額3回を90日の比較期間として置いています。社内工数は12週の試行計画で、期間の単位を混同しません。既存CRMの共通費は3案とも別掲し、追加費用比較から除いても全体予算から消しません。

項目	案A	案B	案C
追加初期費用の仮定	60,000円	30,000円	0円
月額の仮定×3回	30,000円×3	50,000円×3	80,000円×3
確認対象の追加支出小計	150,000円	180,000円	240,000円
停止できる可能性のある既存費	0円と仮定	録画保存オプション10,000円×3。ただし停止条件未確認	0円と仮定
未確認の追加費	移行・終了条件等	移行・終了条件等	成果課金の有無、終了条件等
社内の初期作業	8時間	6時間	4時間
社内の週次作業×12週	1時間×12	2時間×12	1.5時間×12
社内時間の計算結果	20時間	30時間	22時間

案Bは停止可能な既存費30,000円を引ける場合だけ純追加150,000円になります。停止条件が未確認の段階では、180,000円を確定150,000円と報告しません。未確認費があるため、この表だけで総額確定・最安・投資回収を断定できません。

案Bの二重レビューで増えた45分が週次2時間の内数なら、別に足すと二重計上になります。削減できた時間を金額換算しても、そのまま給与支出が減るとは限りません。時間の再配分と実際の現金支出を分けて報告します。

営業結果の観察例

観察項目	架空の記入	読み違えない条件
試行対象の接点	10	同じ10接点を追う
営業で受入を確認	4	接点10のうち4
面談を実施	3	受入4のうち3
提案	2	面談3のうち2
受注	0	提案2は継続追跡中。失注としない

これは製品の効果を検証した結果ではありません。12週後の確認でも対象、各段階の定義、価格変更や担当交代などの同時変化を残します。受注が未観察なら、支出比較と運用の記録までを報告し、ROIを確定しません。

公式資料から確認した機能の範囲

確認日：2026年9月15日。以下は製品選定の入口で、上記A～Cの架空観察を製品ごとの実測へ置き換えるものではありません。

製品・資料	確認した範囲	別途確認する条件
Agentforce Sales（旧Sales Cloud）	取引先・商談、パイプライン、レポートとダッシュボードの案内	エディション、設定、移行範囲。既存基盤の置換が必要かは別判断
HubSpot Marketing Hub：配信カテゴリー	登録済み・解除済み・示されていないの状態と設定ごとの送信条件	データプライバシー設定、マーケティングコンタクト、利用プラン。未指定が常に技術上送信不可とは限らない
MiiTel Meetings	トーク解析、タイムスタンプ付きコメント、議事録生成、CRM/SFA連携の案内	対象会議、連携先、プラン、設定、費用。Phoneなど別製品の機能と混ぜない
UMU AIロープレ	ヒアリング・FAQ・評価基準のカスタマイズと練習の案内	自社教材での操作と確認体制。現場の完全再現や受注改善は保証しない

この資料を送る際の説明例

「営業支援の追加・外注について、3つの案の未確認条件を整理しました。次の会議では、案Aの配信状態の再試験に進むかを確認したいです。案Bの担当分担、案Cの検収条件、各案の未確認費は残っています。」

自社の非公開情報を記入した資料は、共有先と閲覧範囲を確認して扱ってください。この汎用版には実顧客の情報を含めていません。