



テレアポ代行・インサイドセールス代行

SORA PROJECT

営業強化、売上UPの施策を検討中の方必見

テレアポ・インサイドセールス事例
-メーカー・ソフト販売・Web集客サービス等-



SORA PROJECT

soraプロジェクトのサービス・特徴



soraプロジェクトは、企業様の成長を全国範囲で支援いたします。

- インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- 市場調査・需要の調査

特徴

- 独自のデータベース+他社データベースで、最適なリストを抽出
- 手厚いリサーチと結果報告
- コールスタッフと直接打合せ、顧客の生の声を共有
- 契約後10営業日後に運用スタートが可能

なぜコールだけでなくリサーチも行うのか

自社の営業マンであれば、コール結果だけでなく得た情報も詳細に記録します。

テレアポ代行には内容や料金体系が様々あり、中には架電して結果だけを報告するケースも。

アポイントの有無だけでは、外注のメリットは生まれません。

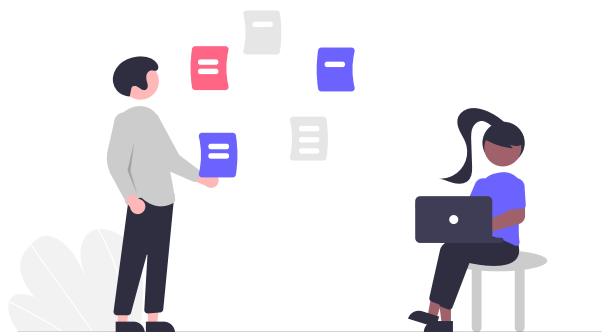
弊社では、架電後に再利用できるリストをお渡しいたします。

リストには担当者名・需要の有無など、目的に沿った詳細情報を記載いたします。



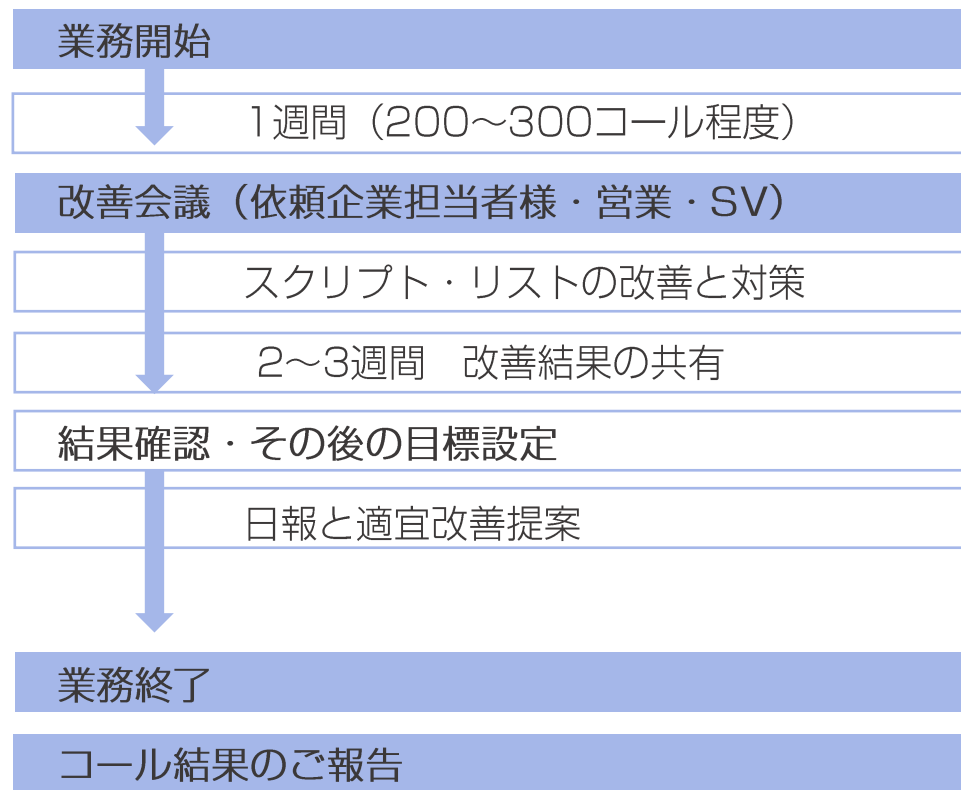
共通対応項目

リサーチの取得
断り理由の記録
担当者名の記録
会話の内容記録
コール日報送付（当日18時頃）
コール情報共有システム
終了後の集計・分析の提出
コール時間平日9時～17時
（その他付属サービス・料金等お問い合わせください）



業務開始後のスケジュール例

（月1000件プラン・3か月契約の場合）



「訪問営業がメインの食品企画・加工サービス企業、 定期的にテレアポを実施し、効率化」

—— ターゲットを全国のJAに。確度の高いアポイントを提供し訪問営業の成功率を高めました。 ——

<p>商材</p>	<p>食品企画 食品加工サービス</p>	<p>依頼 内容</p>	<p>営業の前工程を 効率化したい</p>	<p>確度の高いアポイント だけ欲しい</p>
<p>契約 内容</p>	<p>リスト 自社リスト 件数 約500件 目的 訪問アポイントの獲得</p>	<p>悩み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットが非常に多く、全国への訪問営業のため回りきれない状況だった ・営業マンの人数に限りがあり、商談に集中したい 	
<p>実施 内容</p>	<p>ターゲットの絞込み</p> <p>アポイントの獲得</p>		<p>定期的にコールすることを視野に入れ、JAにターゲットを絞った</p> <p>提案内容が明確なため、訴求ポイントを更に絞り成果を高めた</p>	
<p>効果</p>	<p>毎回20%前後の訪問承諾を獲得・営業マンは商談に集中</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを絞り込んだ結果、定期的なコールに対し反響・アポイントを提供することができた ・見込み顧客・アポイントの取れた顧客にのみ営業することで、成果を上げることができた 			

「差別化がむずかしい人事の研修サービス 個別に課題をヒアリングすることで、成果につながった」

— 新規営業が苦手だと当初相談をいただいた。数よりも質重視のアポイントに切り替え成功。 —

商材	人事担当者の 研修サービス	依頼 内容	新規顧客の獲得	アポイントの確度 を高めたい
契約 内容	リスト 自社リスト 件数 約500件 目的 訪問アポイントの獲得	悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・他社と差別化のしづらいサービスのため、訴求が難しい ・アポイントを取ったものの、需要がないケースが目立つ 	
実施 内容	需要をリサーチ アポイント内容をコントロール	見込み客が共感する課題を想定・その課題があるかヒアリングした 需要が明確になったアポイントにのみ訪問する形に変えた		
効果	約4%のアポイントを獲得・数よりも質重視の商談を提供 <ul style="list-style-type: none"> ・ 離職率に悩んでいる企業のみを焦点を当て、課題をヒアリングすることで、商談内容も明確に。 ・ 弊社のコールスタッフと企業様で細かな情報を共有し、訪問後のフォローコールもシームレスに行うことができた。 			

「ただ電話をするだけでは売り込めない商材。
ガツガツしたコールをせず、資料送付の機会を得ることで成果UP」

— 説明が複雑な商材のため、まずは資料を送付。フォローコールを行うことで成果を提供できた。 —

<p>商材</p>	<p>高校向けの 成績管理ソフト</p>	<p>依頼 内容</p>	<p>リストの作成</p>	<p>訪問アポイントの獲得</p>
<p>契約 内容</p>	<p>リスト 弊社作成 件数 約1,100件 目的 訪問アポイントの獲得</p>	<p>悩み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・他社と差別化のしづらいサービスのため、訴求が難しい ・アポイントを取ったものの、需要がないケースが目立つ 	
<p>実施 内容</p>	<p>需要をリサーチ アポイント内容をコントロール</p>	<p>見込み客が共感する課題を想定・その課題があるかヒアリングした 需要が明確になったアポイントにのみ訪問する形に変えた</p>		
<p>効果</p>	<p>資料送付承諾19.6%・フォロー後のアポ率は12.3%に</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全体で約2.9%のアポイントを獲得、当初の見積もり数を大きく超えた成果を提供することができた。 ・アプローチ方法・プロセスを弊社で改善したため、未開拓だった地域へのアプローチも実現。 			

「新規開拓がうまく行かない理由は準備不足だった。 コールと分析を平行することで、早い段階で結果を出す事ができた」

－ Web集客サービスは対象業種が多く迷子に。セグメントし戦略を立てる事が成功に繋がりました。 －

商材	Web集客サービス	依頼内容	未整理リストの整理	訪問アポイントの獲得
契約内容	リスト件数 自社リスト+弊社作成 約500件 目的 訪問アポイントの獲得	悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・対象企業のターゲティングができず、絞り込めない ・訪問アポイントが取れても確度が低い 	
実施内容	リストのセグメント コールと並行してフレーズ改善		見込客の条件を発掘する為に、業種・規模・従業員数でセグメント 受付突破フレーズを数パターン用意し、効果の高いフレーズを使用。テレアポと並行して改善施策を行った	
効果	業種分析+課題のパターンを発掘することで条件が明確化。 <ul style="list-style-type: none"> ・アポイント率は3.4%を獲得。セグメントの段階で企業規模を絞ったため成果につながるアポイントが取れた。 ・フレーズの改善により、的確に課題ヘリーチすることができた。 			

soraプロジェクトの紹介



soraプロジェクトは、BtoBに特化したインサイドセールスの代行会社です

当社はインサイドセールス代行・テレアポ代行・マーケットリサーチ会社です。

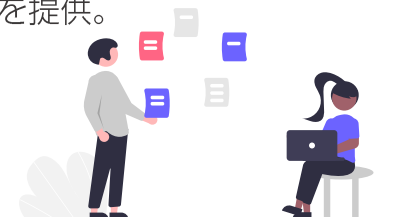
- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

に特化し、企業様の成長を全国範囲で支援いたします。

創業14年のノウハウを駆使しコールスタッフの育成に力を入れ、質の高いアポイントを提供。

継続的な売り上げ獲得のために、適切なプランをご提案致します。

[soraプロジェクトのサイトを見る](#)



サービス概要

テレアポ代行 🖱️

営業戦略の企画や、リストの作成、アポイント獲得まで、営業マンの一員としてサポートします

インサイドセールス 🖱️

見込み顧客に対し継続してコミュニケーションをとり、商談を作り出す役割を担います

マーケットリサーチ 🖱️

トークスキルに長けたスタッフが電話で市場調査を行い、顧客の生の声をきき取ります

会社概要



社名	株式会社soraプロジェクト
企業理念	成長する企業のエンジンとなる事で経済の発展に寄与する
代表取締役社長	樋口 裕貴 (ひぐち ゆうき)
所在地	【本社】 福岡県筑紫野市上古賀3丁目1-1 【東京オフィス】 東京都千代田区丸の内1丁目11番1号8F 【天神センター】 福岡県福岡市中央区天神2-3-2 7F 【福岡センター】 福岡県福岡市南区大橋1丁目8-21
従業員数	120名 (パート、契約社員含む) +400名 (フランチャイズパートナー含む)
資本金	15,000,000円
設立	2007年3月26日
認証資格	情報セキュリティマネジメントシステム ISO27001/ISMS
業務内容	■ インサイドセールス代行・テレマーケティング事業 ■ 電話営業・市場調査 ■ コールセンター研修