



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
-広告・SaaS企業-



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。

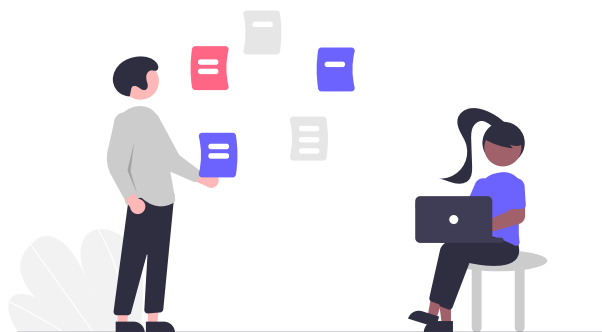
弊社では、架電後に再利用できるリストをお渡しいたします。

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。



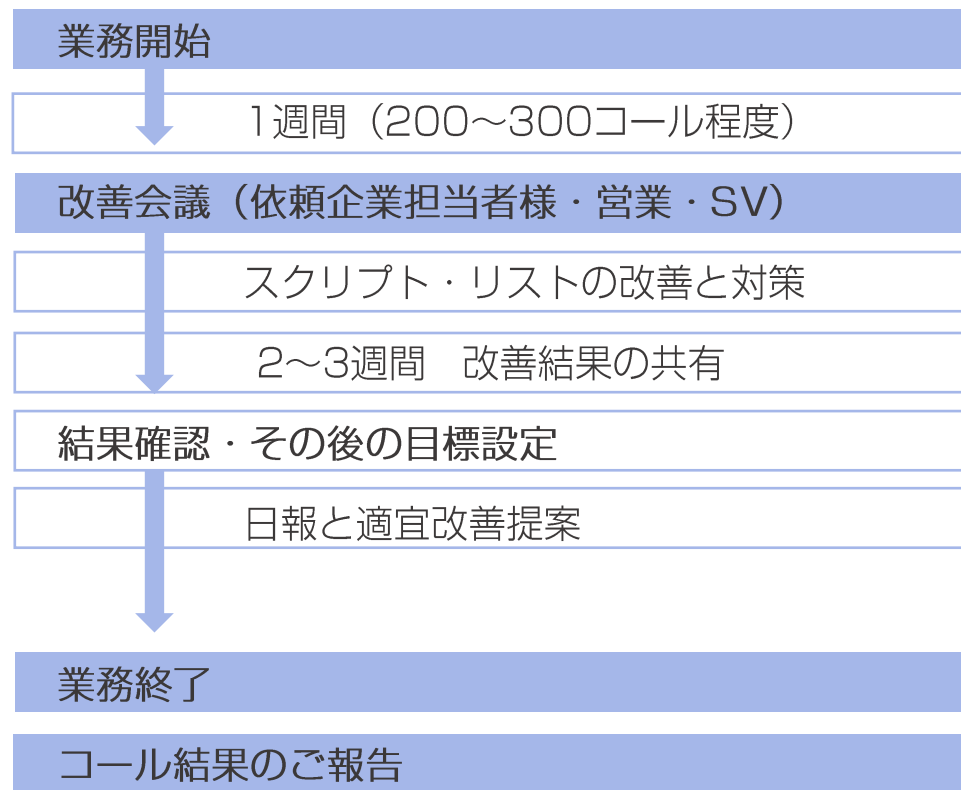
共通対応項目

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）



「リモートワークにより担当者に繋がらず。 スクリプトの改善で確実に担当者へつながることが成果になった」

— 受付突破はスクリプトの改善にあり。コロナ禍でリモートワーク中でもアポイントを獲得。 —

商材	SNSの動画広告 作成と運用	依頼 内容	資料送付数を 増加させたい	Web商談の アポイント獲得
契約 内容	リスト 自社リスト 件数 約1,000件 目的 Web商談のアポイント獲得	悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・以前他社テレアポ代行に依頼したが、情報共有の連携が取れず、期待した成果が得られなかった ・高額の営業代行に頼みたいがそこまでの予算はない 	
実施 内容	受付突破の改善 担当者情報の共有	企業リストとリンクさせたスクリプトで受付拒否率を低下させた 担当者に直結する連絡先、出勤日や後任者へ繋がることに注力		
効果	アポ率は6.8%、継続してコール依頼を頂き安定して成果を提供できた <ul style="list-style-type: none"> ・当初は競合代行業者と比較し割高に思われていたが、共有する情報量・内容の質に満足頂けた ・担当者情報を細かく共有することで、商談内容の質も上がり成果が想定以上に伸びた 			

「求人メディアを立上げ掲載企業を新規で募集。
内製化したが、ノウハウ不足&コロナ禍で結果を出せず外注へ」

— コロナ禍で担当者にアプローチをするのは至難の業。外注してリソースに余裕が生まれた。 —

<p>商材</p>	<p>求人媒体の新規立上げ 運用代行</p>	<p>依頼 内容</p>	<p>認知度の拡大</p>	<p>Web商談の アポイント獲得</p>
<p>契約 内容</p>	<p>リスト 自社リスト 件数 約1,000件 目的 Web商談のアポイント獲得</p>	<p>悩み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・アポイント獲得のコールを内製化。コロナ禍による背景もあり受付拒否率が高くモチベーションが低下している ・継続して新規顧客を獲得したいがノウハウがない 	
<p>実施 内容</p>	<p>中長期目線での戦略</p> <p>ナーチャリング</p>		<p>コロナ禍で消極的になっている企業からもリード情報を取得</p> <p>アポイント獲得のコールと並行し、今すぐでない顧客にナーチャリングを行った</p>	
<p>効果</p>	<p>競合調査を行い丁寧にメリットを伝達。アポ率5.7%、継続コールを実現。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競合調査を行いコールチーム間でしっかりメリットを把握。丁寧にメリットを伝えることで先々の顧客を獲得。 ・取得したリード情報がクライアント様の想定以上だったため、継続依頼頂きクライアント様は商談に集中できた。 			

「ポータルサイトへの仮登録・掲載企業増加が目的。 サイトへの誘導・仮登録とアフターフォローもお任せ頂いた」

— コロナ禍で担当者にアプローチをするのは至難の業。外注してリソースに余裕が生まれた。 —

<p>商材</p>	<p>福祉施設の検索・予約 サイトの新規運営</p>	<p>依頼 内容</p>	<p>資料送付</p>	<p>ポータルサイトへの 仮登録</p>
<p>契約 内容</p>	<p>リスト 自社リスト コール数 約160時間 目的 ポータルサイトへ仮登録</p>	<p>悩み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・成果報酬型の業者では情報が得られなかった ・経過報告やアフターフォローなど、コールの内容をカスタマイズしたい 	
<p>実施 内容</p>	<p>経過報告を細分化</p> <p>ナーチャリング</p>		<p>当初は仮登録からクロージングが目的の依頼だったが、まずはサイトへの誘導・資料送付を行い経過を報告するフローとした。</p> <p>仮登録前後のフォローコールにより、顧客との関係を構築した。</p>	
<p>効果</p>	<p>登録率は1.3%、しかし情報量が多く費用以上のメリットを感じて頂いた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 契約内容に柔軟性を持たせ、仮登録までの誘導をこまやかに行った点を高く評価頂いた。 ・ 認知度を上昇・ポータルサイトのメリットを理解して登録いただく事で、継続してコールを行い成果を上げている。 			

「アポイント獲得だけでなく、メールアドレスの取得とサービスの認知アップもお手伝いします」

— マーケティングツールの開発企業様が苦手なプッシュ型営業、外注でカバーすることで効率化 —

商材	MAツールの開発 運営	依頼 内容	認知の拡大	メールアドレスの取得
契約 内容	リスト 自社リスト 件数 約4,000件 目的 メールアドレスの取得	悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・プル型営業（集客して顧客獲得）が得意、こちらからプッシュするスタイルの営業のノウハウがない ・MAツールの存在を知らない企業にサービスを伝えたい 	
実施 内容	潜在ニーズの発掘 ナーチャリングの下地作り	サービスの存在を知らない方へ、より噛み砕いて説明を行った。課題のヒアリングを行うことで潜在ニーズを掘り起こした。 ヒアリング結果を細かく共有した結果、ナーチャリングが可能に。		
効果	アドレスの取得率6.9%、比較資料などの送付を行い予定以上の成果 <ul style="list-style-type: none"> ・ もともとMAツールの存在を認知している企業様からは、コール内容からすぐに興味を持って頂けた ・ 依頼企業様の要望に柔軟に対応し、テレアポだけでなくインサイドセールスの一部を担う役割として成果を出せた 			

「キーマンへ確実に接触し、商材の強みをアプローチ。
アポイント獲得だけでなくナーチャリングへ繋がる情報収集が可能」

— 企業の課題をヒアリングし施策内容を回答。確度の高いアポイントを提供することができた —

商材	人事評価システムの 開発・運営	依頼 内容	メールアドレス の取得	Web商談 アポイントの獲得
契約 内容	リスト 自社リスト 件数 約4,000件 目的 Web商談アポイントの獲得	悩み	<ul style="list-style-type: none"> ・新規アポイントも獲得したいが、アポイントだけではなく継続してナーチャリングもしたい ・対象が全国企業のため、地域ごとのデータも欲しい 	
実施 内容	<p>キーマンへ確実に接触</p> <p>アポ獲得と並行したヒアリング</p>	<p>サービスが人事評価システムのため、人事部責任者へ直接アプローチ。商材のメリットを伝達した。</p> <p>スクリプトにリード情報の取得を加えることでナーチャリングに生かすデータを提供</p>		
効果	<p>他部署の口コミをもとに弊社へ相談、ヒアリング結果に満足頂けた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アポイント獲得率は1.5%だったものの、商材のメリットを理解して頂け確度の高い商談が行えた。 ・商談が増えた実感と共に、地域別の状況も把握できた為その後のナーチャリングへ活かすことができた。 			

「キーマンへ確実に接触し、商材の強みをアプローチ。
アポイント獲得だけでなくナーチャリングへ繋がる情報収集が可能」

— 企業の課題をヒアリングし施策内容を回答。確度の高いアポイントを提供することができた —

<p>商材</p>	<p>WebサイトやCMSの構築・運用・保守</p>	<p>依頼内容</p>	<p>メールアドレスの取得</p>	<p>訪問アポイントの獲得</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"> ・新規アポイントもメールアドレスも獲得したい、同業者にアライアンスコールも行いたい ・新規支店立上げのため、コールで取得したい情報が多い 	
<p>実施内容</p>	<p>複数のスクリプトでアプローチ</p> <p>コンタクト率の上昇</p>		<p>既にサイトをリニューアル済の企業様にもアプローチすることで、メリットを伝え現状のリサーチを行った。</p> <p>スクリプトにキラーワードを加えることでコンタクト率上昇へ。</p>	
<p>効果</p>	<p>期待以上のコンタクト率向上から、結果的に7.2%のアポイントを提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アポイント率もさることながら、今すぐではない企業様のメールアドレスも取得。 ・スクリプトを複数用意することで、一度のコールで多くの情報を提供することが実現できた。 			

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

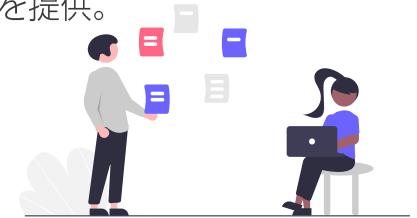
当社はインサイドセールス代行・テレアポ代行・マーケットリサーチ会社です。

- ・ 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、営業マンの一人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

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	<ul style="list-style-type: none">■ 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