



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

インサイドセールス・テレアポ事例
-SaaS・Webサービス-



SORA PROJECT

- 事例1 -SaaS企業、リード獲得依頼からインサイドセールス代行に
- 事例2 -新規事業は市場調査とスクリプト改善が鍵だった

事例: 1

「複数ソリューションを打ち出す企業 各事業部の営業は人数が少なく 確度の高いアポイントとインサイドセールスが鍵」

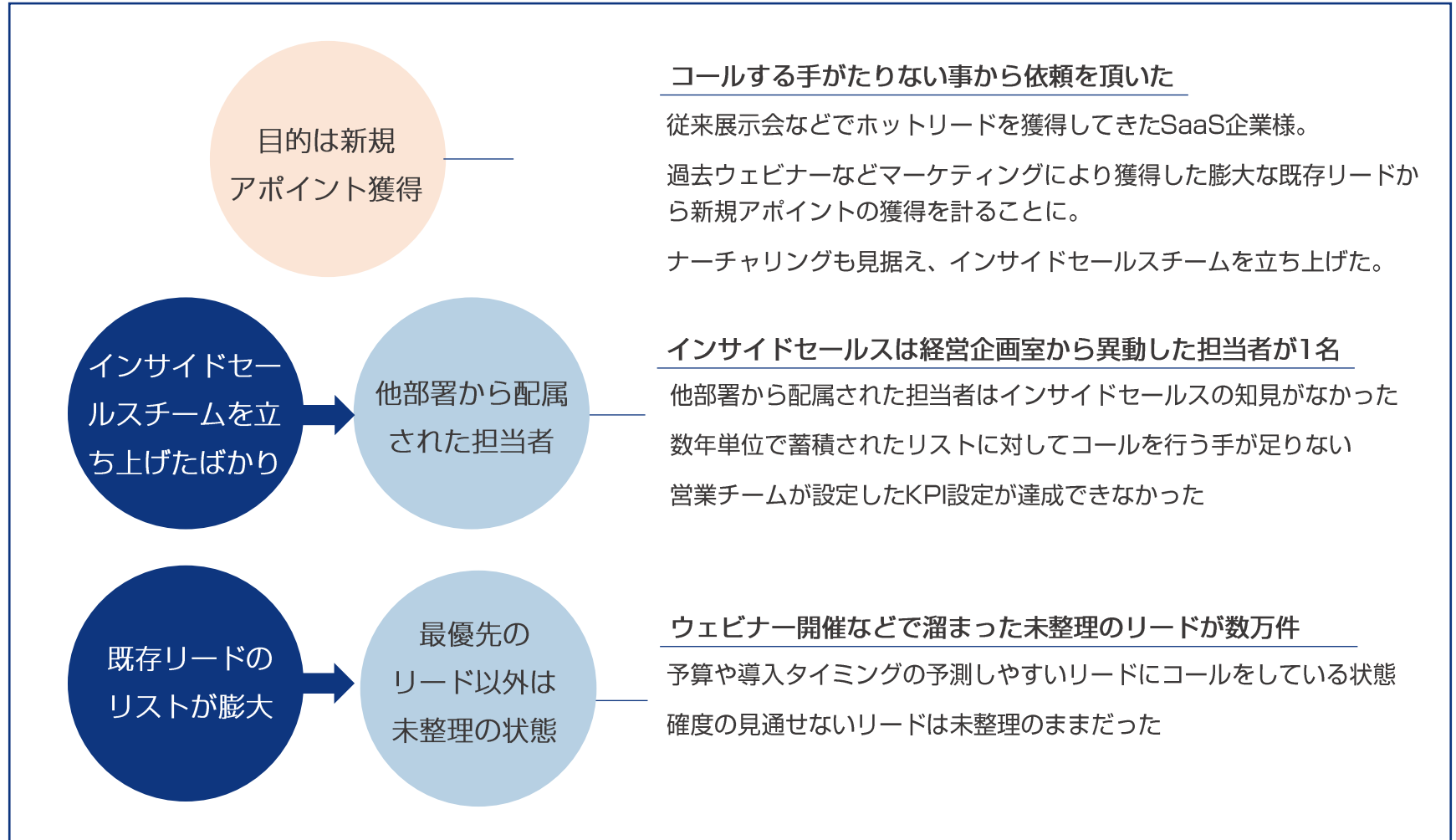
— BtoB向けSaaSを提供している企業様においてインサイドセールスを成功まで支援しました。 —

依頼内容	SaaS (顧客管理ツール)	営業の人数が少ない 確度の高いアポのみ欲しい	インサイドセールス チームを立ち上げたばかり
実態	<ul style="list-style-type: none"> 既存リストは最優先以外のものが未整理だった セールスステージが不明、既存リードへアプローチする戦略不足 インサイドセールスチームは他部署から配属されたノウハウのない1名のみ 		
実施 施策	市場調査 インサイドセールスチームへの支援	未整理リストの区分け アポイント獲得	
効果	<p>未整理リードの区分けに成功・アポイント獲得とナーチャリングへ</p> <ul style="list-style-type: none"> 確度の高い顧客へのアプローチはクライアント側のチーム、不明・確度の低いアプローチは弊社で調査+アプローチと分担することで、アポイント獲得率アップとスクリーニングを実現 現在は、インサイドセールス担当者と並走し、提供している複数のソリューションへのコールを行っている 		

課題 | 依頼内容と顕在化した問題点

依頼内容：

既存リードのリストが膨大で、コールしきれないためテレアポ代行をして欲しい
インサイドセールスチームを立ち上げたばかりで人手が足りない



実施施策 | 結果・別ソリューションへの営業も並行で実施

soraプロジェクトからの提案：

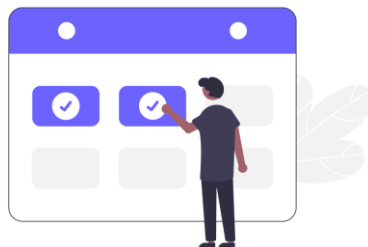
- ・ まずは未整理リードの区分けが先決、今すぐ客は営業チームにトスアップする施策を。
- ・ 弊社担当者とインサイドセールスチーム担当者と連携しノウハウを蓄積

市場調査を強化し 未整理のリストの区分けを実施



- ・ 当初指定いただいていた市場調査の内容に質問要素加え、リストのスクリーニングを実施
 - ↳ 今すぐ客はSチームにトスアップ、それ以外の顧客をセールスステージ別に区分けした

区分けしたリストをもとに ナーチャリングコール&セールスコール



- ・ より確度の高いリードに対しては営業チームが、比較的確度の低いリードは弊社がコールを実施
- ・ トスアップに至らなかったリードは時期や要件を満たしたタイミングで再コールができるようリサイクルした

インサイドセールスチームの 育成支援



- ・ KPI設定に対し実現可否の検証・修正
- ・ 商談の結果やフィードバックをもとにボーダーライン・BANT条件の修正・改善
- ・ セールスステージの定義決め
- ・ トスアップするボーダーラインを営業チームから聞き取り設定を実施

効果 | 問題の解決プロセス

徹底した市場調査で膨大な未整理リストの中からターゲットを抽出
直接MTGでインサイドセールスをチーム化・育成・強化

「クライアント様のISチーム」を主体にアプローチしやすい仕組みづくりを整え、アポイント獲得率のアップを実現させました。

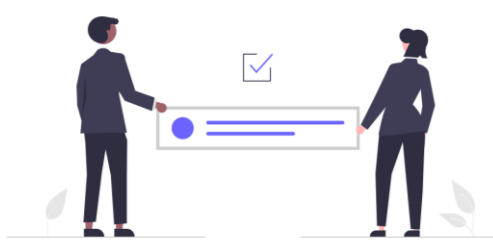
「市場調査の強化」とは



- 市場調査の項目例：
 - 製品が入りこめる余地があるか
 - 既存製品利用の有無
 - 更新の年度
 - 現行の契約形態
 - など

クライアント様側の営業が「確度が高い」と思える要件を精査し、都度市場調査内容を改善した

インサイドセールスチームの改善



- KPIの目標設定を策定ごとにIS担当者をフォロー
- 商談の結果やフィードバックを、コールセンターのSV・スタッフが把握することで、スクリプトの改善と実施をフレキシブルに行った

アポイント獲得・達成のポイント



- 脱・インサイドセールスのテレアポ化
 - 目先の売り上げが必要ではあるが、適切なタイミングでコールを行う下地を作ることが成功のポイントとなった
 - IS担当者と弊社のSV・コールスタッフが連携し一つの「インサイドセールスチーム」として機能したことが結果につながった

「新規事業はSaaS事業、リソースもノウハウも不足。 トークスクリプトへの工夫でキーマンへの到達率アップ」

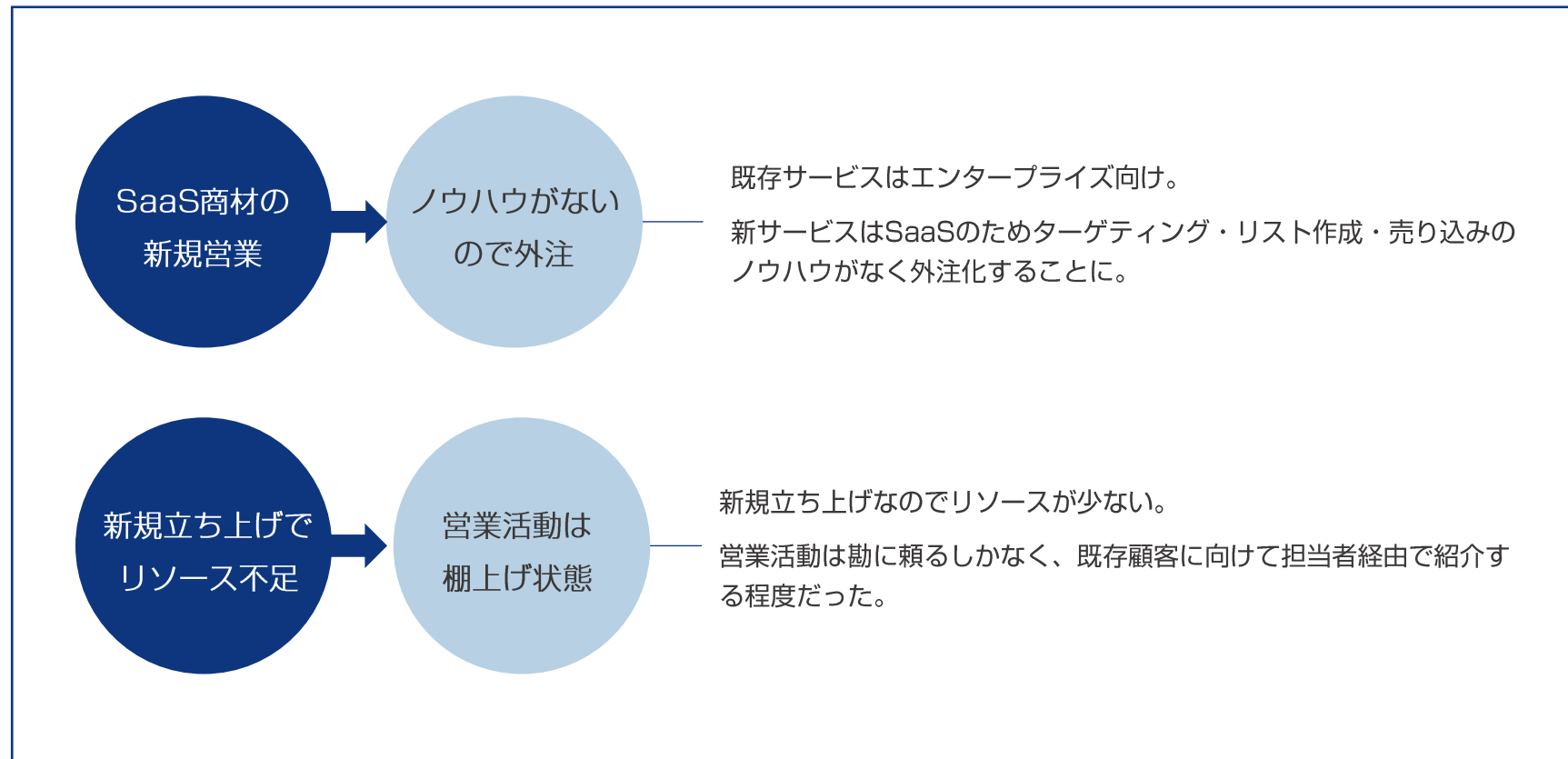
計算ツールを実際に使用する担当者への絞りを絞ってアポ獲得へとアプローチ

依頼内容	SaaS (計算ツール)	新規事業で アポイントを獲得	ノウハウのない中小企業にも アプローチしたい
実態/ 課題	<ul style="list-style-type: none"> 新規で立上げのSaaS事業、新規リード獲得が目的 商材である計算ツールのニーズがある企業のリストがない これまでの自社サービスとは違うターゲット 		
実施 施策	市場調査	新規リスト作成	商材の理解をSVとコールスタッフで徹底 スクリプトの改善 週1のミーティング+連絡ツールで都度連絡
効果	市場調査で担当者の絞り込みに成功、確度の高いアポイント獲得へ <ul style="list-style-type: none"> 市場調査により、コール先の担当者をより具体的に絞り込んだ リストの整理とYES・NOトークスクリプトで、アポイント獲得 情報の連携内容を評価頂き、現在同社の別ソリューションの案件についても支援を依頼頂いた 		

課題 | 初回で相談頂いた内容と問題点

依頼内容：

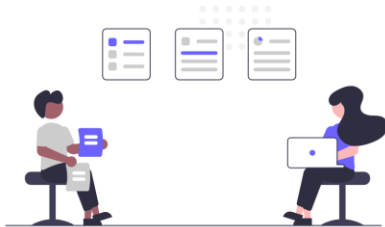
既存サービスとは違うターゲットへの営業、アポイント獲得のテレアポを依頼



soraプロジェクトからの提案：

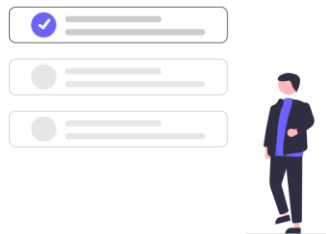
- ・まずは市場調査をメインに行い、アポイント獲得の土壌を作る
- ・スタッフの商材理解を高めスクリプトを逐次改善、コールの質を高める

商材の理解に注力



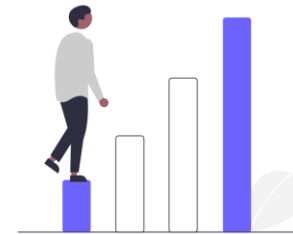
- ・ コールスタッフへ、サービスの提案資料をもとに2時間程度の商材研修＋質疑応答を実施
- ・ コール先のお客様から頂いた質問をスタッフで情報共有
- ・ 各自の商材への理解が売り込むポイント発掘へとつながるように改善

担当者到達率の大幅改善



- ・ 週1のミーティング＋連絡ツールで逐次クライアント様と連絡
- ・ ターゲティング・新規リスト作成・スクリプト作成などを一括で行う
- ・ 商材が計算ツールのため、コール先のキーマン選定が重要。コールでキーマンまで到達するようにスクリプトの改善に注力

複数サービスを平行して遂行



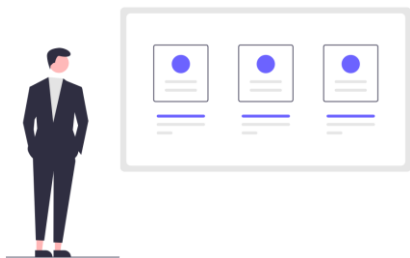
- ・ 同社内の似た課題を抱えた事業部からも相談をいただいた。
- ・ インサイドセールスチームと連携し、soraプロジェクトで複数のチームを平行して遂行させて頂いている。

効果 | 問題の解決プロセス

YES・NOで使えるトークスクリプトを用意して的確なコールができるようにし、アポイント獲得率のアップを実現させました。

別案件でISチームの立ち上げ・運用も並行して進めました。

「キーマン」の選定



- アポイント獲得のためにはまず担当者到達率を上げることが先決
 - ↳当初「総務orシステム担当者」をキーマンとしたが、実際は「システム担当者」がキーマンだったことがコールを実施し判った
- 「システム担当者」をキーマンとして絞り、担当者到達率が増加

トークスクリプトの改善



- コールスタッフの実際の会話を分析し、スクリプト中の不要な回答を削除
- 実際に求められた質問への回答を都度追加し質の高いコールを実現
- YES・NOで使えるトークスクリプトを用意

インサイドセールスチームの 立ち上げ支援



- 別サービス（別事業部）のコール業務も依頼していただく。
- 全ての営業活動を内製化していたが、ISチームを立ち上げ、コール業務やIS業務の一部（ウェビナー開催後のフォローコール、メール送付など）を外注化しナーチャリングへと繋げる
- ISチームの業務の切り分け先を担う

appendix (スクリプト構成例)

スクリプト例 (ご挨拶~クロージング)

① ご挨拶

「お忙しいところ失礼いたします。」

② 架電説明

③ 案内・メリット・クロージング

担当者取次可

担当者取次不可

その他

利用している

利用していない

訪問承諾

訪問NG

資料の提案へ

訪問承諾

スクリプト例 (資料のご提案・その他)

資料のご提案

ありがとうございます。
よろしければ先々のご参考に弊社概要をお送りしますので
ご蘭になっていただけますでしょうか。

承諾

拒否

受付拒否された場合

承諾

拒否

本社・別事業・グループ会社の管轄

承諾

拒否

当社の紹介



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。

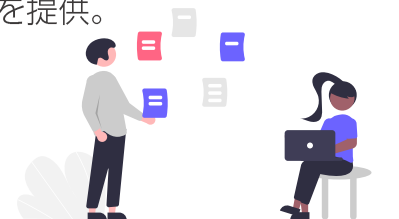
- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

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