

テレマーケティング活用事例

人材派遣業



事務員派遣業者

➤ 営業の人員不足を解消し、200件のコールから2件成約

<契約内容・実績>

アポ率	8.5%
リスト件数	200件
サービス	事務員の派遣
ターゲット	過去に事務員を募集していた企業
リスト詳細	スカイリストからハローワークなどに掲載されている募集要項を参照して絞り込み
コールの目的	訪問アポイントの獲得

コメント

ポイント①

新規開拓を外注することで、人員を増やさず既存顧客のフォローと新規開拓を両立

ポイント②

需要の高いリストを効率的に集めることで、新規開拓の効率を大幅にアップ

<対策内容・評価>

【お客様のお悩み】

新規開拓が課題となっていたが、営業マンが4、5人しかおらず、既存客のフォローに追われていた。新規開拓の活動を外注することで人員不足を解消し、新規開拓に力を入れることにした。

【コールの施策】

当社の企業リスト抽出システムを利用して、事務員を募集した企業のみを絞り込みアプローチし、見込み高い企業のみアポイントを獲得していった。

【成果】

今すぐの契約に近いアポイントを獲得。2件成約し、その他にも見込みの高いアポイントを追跡中。

軽作業員派遣業者

▶ アポ率9.9%、効果を実感し別の商材でも実施

<契約内容・実績>

アポ率	9.9%
リスト件数	301件
サービス	軽作業、営業員、事務員などの派遣
ターゲット	製造系企業、各種企業
リスト詳細	スカイリストから求人情報サイトの募集要項より「作業」「工場 事務」等の記載があるリストを作成
コールの目的	訪問アポイントの獲得

コメント

ポイント①

まずはターゲットを絞ることで、スクリプトがシンプルになりコールスタッフも質の高い対応が可能

ポイント②

①の成功をもとに違う業種への横展開が可能となった。

<対策内容・評価>

【お客様のお悩み】

社長が一人で営業をされており、時間が足りない。派遣社員を全般的に取り扱っており、スキルが必要な職種は扱っていなかった。そのため、どの業種にどのような人材をご提案すればよいかわからず、紹介を受けて営業するスタイルがメインだった。

【コールの施策】

本社が工業地帯のため、まずはライン作業員や工場事務員のコールをご提案。求人情報サイトの募集要項より「作業」「工場 事務」等の記載があるリストを作成し、コールしたところ、良い反応が得られた。

【成果】

半信半疑だったが、専門的な知識がないコールスタッフがアポイントを取得できることに驚かれていました。大変効果があるので、同じ方法を使い、次は営業マンや、飲食店スタッフなどのコールをさせていただきました。

軽作業員派遣業者

- 過去のリストに再アプローチしいますぐのお客様を獲得
さらに、繁忙期に提案できる見込み客を獲得

<契約内容・実績>

アポ率	17.7%
リスト件数	300件
サービス	軽作業員の派遣
ターゲット	製造系企業
リスト詳細	過去アプローチリスト
コールの目的	訪問アポイントの獲得



コメント

ポイント①

過去にアプローチしたリストに前回の取引情報が残っていたため、トークの幅が広がった

ポイント②

需要が高まる時期などの情報を取得した

<対策内容・評価>

【お客様のお悩み】

新規取引先の拡大。過去にアプローチをした企業に対して掘起こしたいが社内の人員では時間がなかったためアウトソーシングすることにした。

【コールの施策】

自社の再認識を量ることを目的としたスクリプトを設計し、アポイント獲得と同時に将来見込み客を増やした。

【成果】

今すぐのお客様以外にも、繁忙期に提案できる見込み客の獲得ができた。

専門技術者派遣業

➤ 決められた営業エリアで定期的にアプローチし、コンスタントに成果を出している

<契約内容・実績>

アポ率	3.7%
リスト件数	120件
サービス	設計デザイナー・オペレーターなどの派遣
ターゲット	設計・建築系企業
リスト詳細	自社リスト
コールの目的	訪問アポイントの獲得



コメント

ポイント①

決められた営業エリアでも継続的にアプローチし情報を蓄積している

ポイント②

小規模のリスト数でも安定的に見込み客を作り出している

<対策内容・評価>

【お客様のお悩み】

グループ企業以外からの受注獲得が課題のため新規開拓が課題であった。HPからの流入もあるが、さらに加速させるためテレアポ代行を依頼した。

【コールの施策】

毎月100件程度のリストへコール定期的を実施し、コール先の現状や見込み度ランクを記録した。エリアが決まっているため、過去にコールしたリストにも期間をあけてアプローチしている。記録した情報をもとに会話を展開し、アプローチに深みを出している。

【成果】

毎月100件前後のコールを実施し、2,3件の感度の高いアポイントを取得している。

設計・開発系派遣業者

👉 ターゲットとしていた大企業との成約を獲得

<契約内容・実績>

アポ率	2.5%
リスト件数	400件
サービス	設計、開発技術者の派遣
ターゲット	製造業の設計、開発部門
リスト詳細	スカイリストから各種求人サイトからのリストを抽出
コールの目的	訪問アポイントの獲得

コメント

ポイント①

テレアポを外注することで、新規開拓を加速させた

ポイント②

テレアポを外注することで、新規開拓を加速させた

<対策内容・評価>

【お客様のお悩み】

高度な設計開発技術を持った製造業向けの人材、営業マンは3名いたが、既存のお客様のフォローで新規開拓ができず、そのような中でも本部からの売上に対するプレッシャーがあることで新規開拓の一部の外注をご検討。

【コールの施策】

「技術力が高い」という強みがあったが、それをどのようにアピールするかでお悩みだった。そのため、様々な言い回しを実際に試し、担当者に聞いてもらえる率の高いキーワードを探し当てることができた。最終的には「採用時のテスト内容」と「実績」を前面に押し出したトークを展開し、良い反応が得られた。

【成果】

ターゲットに大企業が多かったため、今までは担当者の名前を聞くことも難しく、今回の施策ではアポイント以上の成果が得られたとのことでした。ターゲットとしていた大企業との成約に繋がった。

他社比較表

	soraプロジェクト	A社	B社
価格（リスト1社あたり）	250円～（3回まで追跡）	150円（1回のみ）	330円（3回まで追跡）
施策提案	○	×	○
平均勤務年数	3年10ヶ月	1年	1年
事前の打ち合わせ	コールマネージャー・ コールスタッフ	営業のみ	営業のみ
個人or法人	法人専門	法人・個人	法人・個人
最低依頼件数	200社～	1000社～	500社～
トークスクリプト作成	◎勤務年数5年以上の リーダースタッフ	×提供無し	○営業
リスト提供	無料	×提供無し	20円/社
中間改善	50件コール後、 成果よって適宜	無し	決まり無し
分析レポート	アポ率、業種、 地域、見込み度	×提供無し	決まり無し
アポ以外の見込み客報告	◎会話情報付きのリスト	×提供無し	○

価格表

	項目	対応	備考
情報	リサーチ	2~10個	会話中に取得する情報・質問の数です。
	断りの理由の記録	○	
	担当者名記録	○	
	コメント情報	○	具体的な会話内容の記録をします。
リスト	リスト提供	○	コール件数の1.5倍を抽出可能。
	リスト作成代行	別売 (1万円)	ご希望の条件をお聞きし、弊社で抽出作業を代行いたします。
	件数下限	200	ご契約当たりの最低件数です。
報告	日報	○	コール日の夕方、メールで送付いたします。
	CCC WEB会議	○	コールスタッフとのWEB会議を実施します。
	集計・分析	○	リサーチや地域、業種を分析します。
その他	期間指定	短期間は別途費用	コール期間は1か月ごとが標準
	KPI管理(モニタリング改善)	○	マネージャーによるコール録音のチェック、情報取得率管理
	リスト変更	○	結果が芳しくない場合、途中でリストの変更ができます。
	時間指定	○	9時~17時の間で対応可能です。
	Googleカレンダー	○	スケジュールを共有させていただきます。

初期費用	月額基本料金	1社(最大3コール)
39,000円	20,000円	1500社未満 300円~/社 1500社以上 250円~/社 (業務内容により見積もり)

サービスの難易度・ターゲット企業の業種(病院・飲食業など)により価格が変わりますので、お見積もりさせていただきます。



【本社】〒818-0041 福岡県筑紫野市上古賀3丁目2-16
【東京事務所】〒105-0004 東京都港区新橋5-8-13

TEL:0120-77-8939

FAX:092-929-6059

サービスページURL : http://sora1.jp/tel_daikou.htm



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。

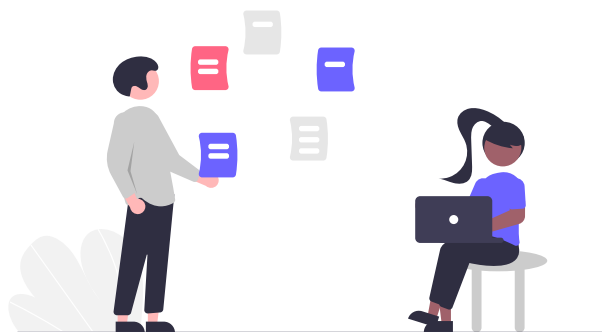
弊社では、架電後に再利用できるリストをお渡しいたします。

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。



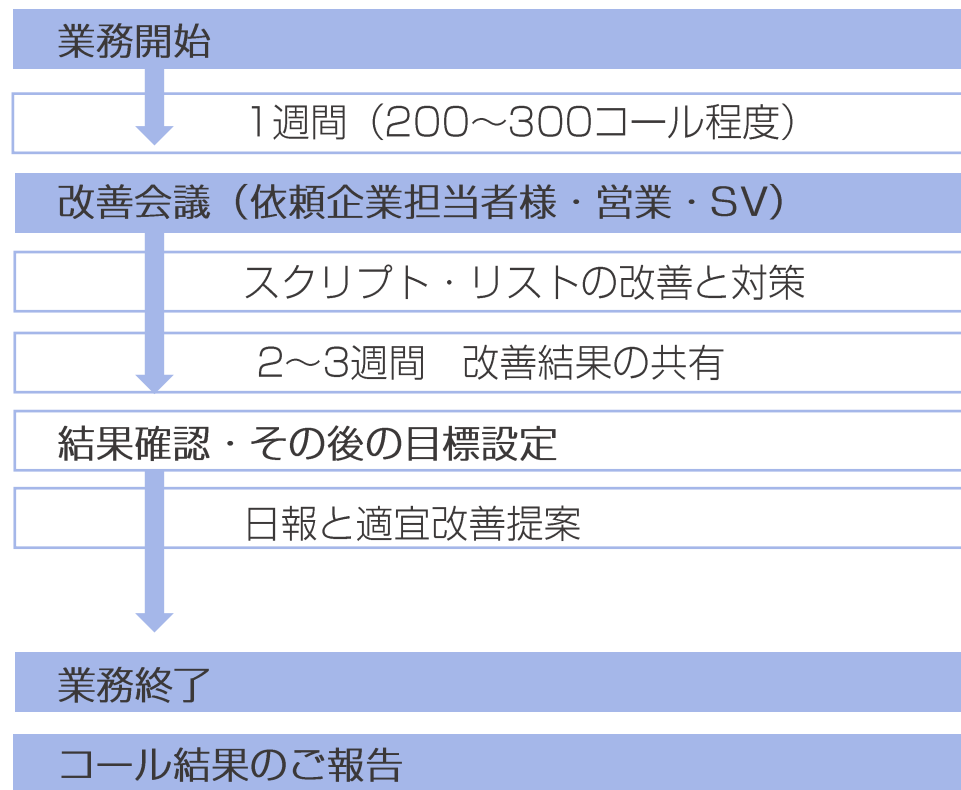
共通対応項目

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。 —

<p>商材</p>	<p>人事担当者の 研修サービス</p>	<p>依頼 内容</p>	<p>新規顧客の獲得</p>	<p>アポイントの確度 を高めたい</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"> ・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</p> <p>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</p> <p>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>約4%のアポイントを獲得・数よりも質重視の商談を提供</p> <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」

ー 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。ー

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、的確に課題へ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。

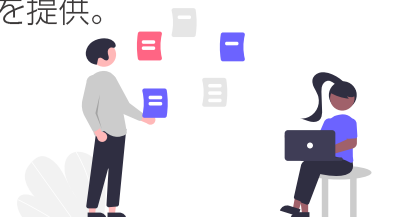
- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

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	<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



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。

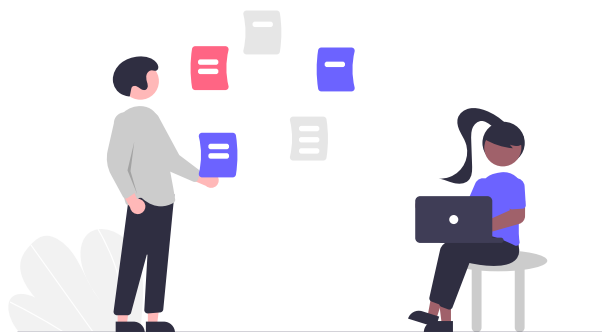
弊社では、架電後に再利用できるリストをお渡しいたします。

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。



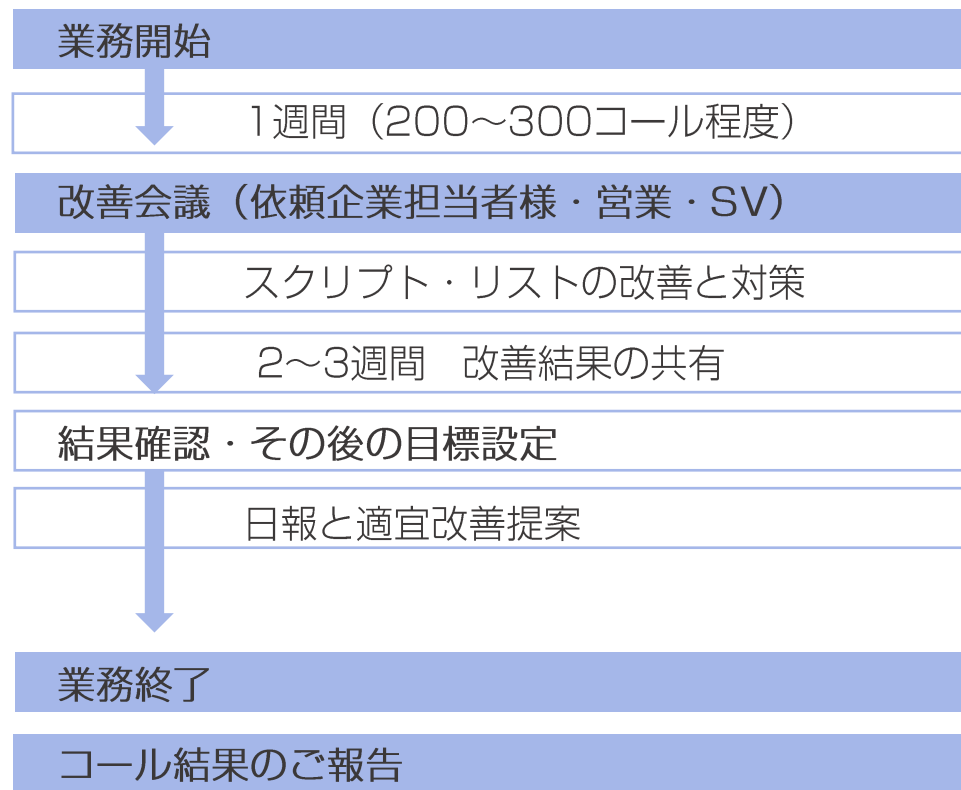
共通対応項目

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	<p>潜在ニーズの発掘</p> <p>ナーチャリングの下地作り</p>	<p>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。</p> <p>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。</p>		
効果	<p>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</p> <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

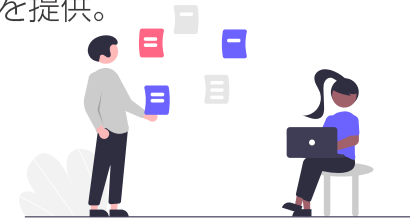
当社はインサイドセールス代行・テレアポ代行・マーケットリサーチ会社です。

- ・ 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	■ 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



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」

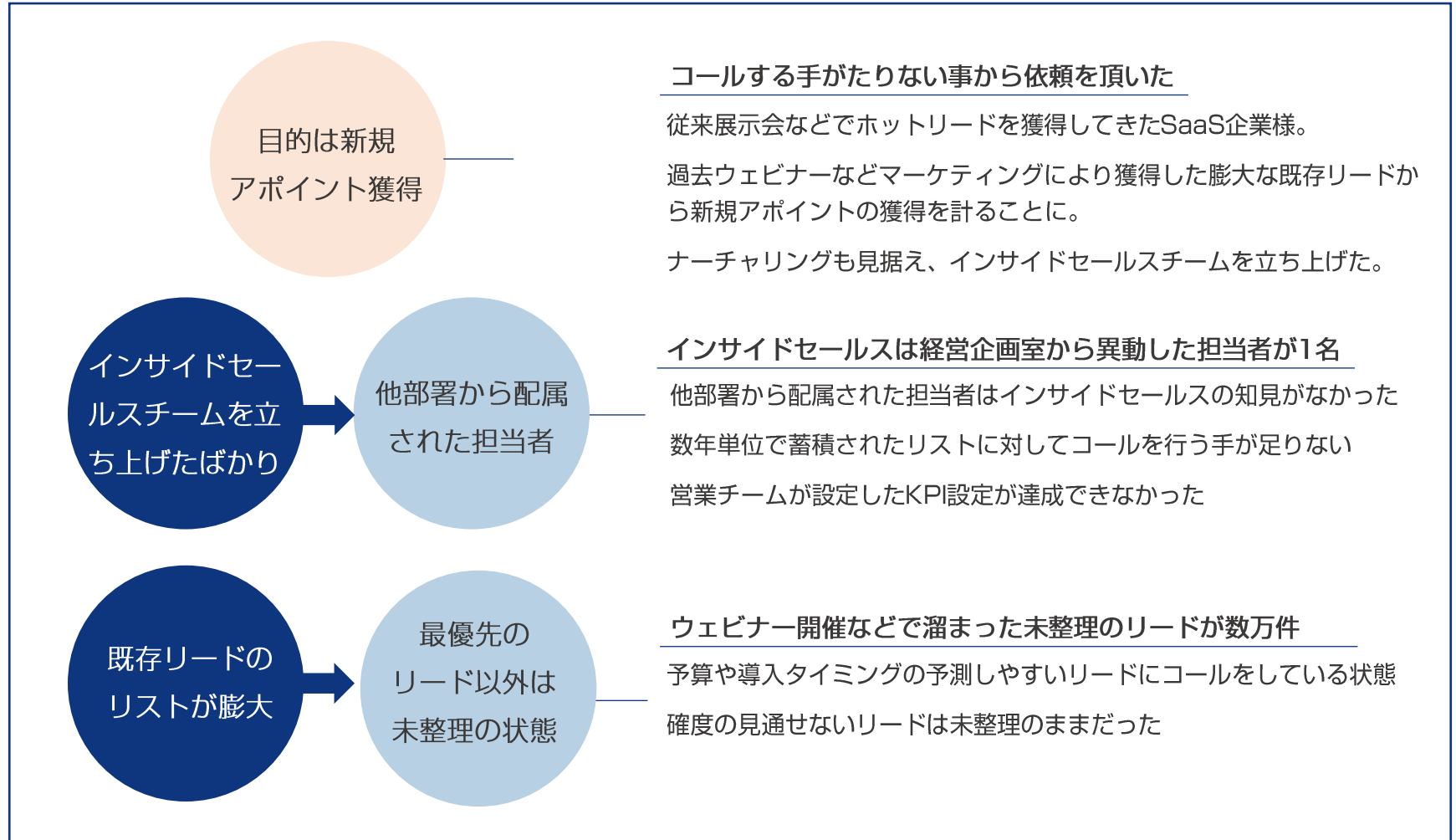
— BtoB向けSaaSを提供している企業様においてインサイドセールスを成功まで支援しました。 —

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：

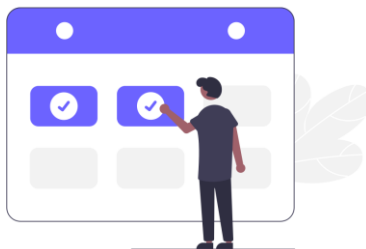
- ・ まずは未整理リードの区分けが先決、今すぐ客は営業チームにトスアップする施策を。
- ・ 弊社担当者とインサイドセールスチーム担当者と連携しノウハウを蓄積

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。

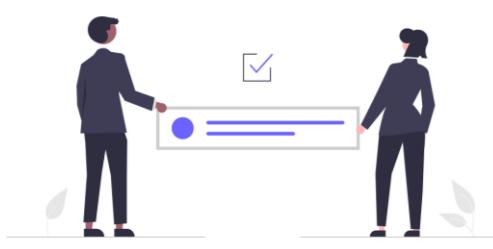
「市場調査の強化」とは



- 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」

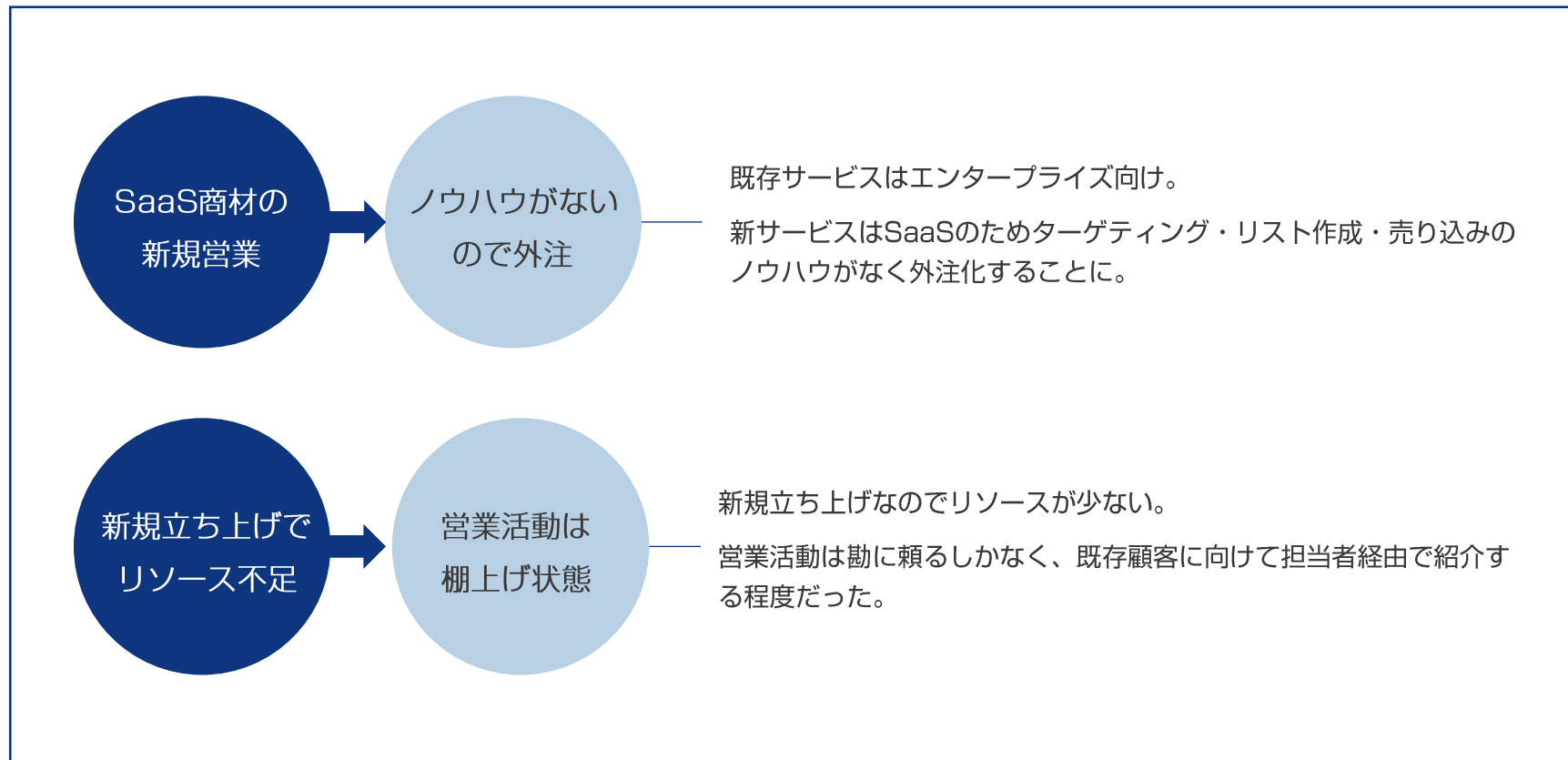
計算ツールを実際に使用する担当者への絞りを絞ってアポ獲得へとアプローチ

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：

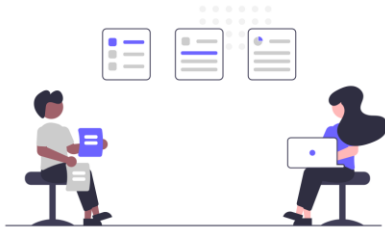
既存サービスとは違うターゲットへの営業、アポイント獲得のテレアポを依頼



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



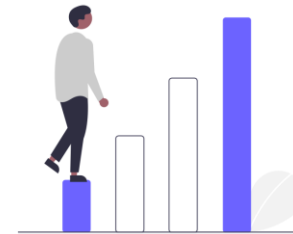
- ・ コールスタッフへ、サービスの提案資料をもとに2時間程度の商材研修＋質疑応答を実施
- ・ コール先のお客様から頂いた質問をスタッフで情報共有
- ・ 各自の商材への理解が売り込むポイント発掘へとつながるように改善

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



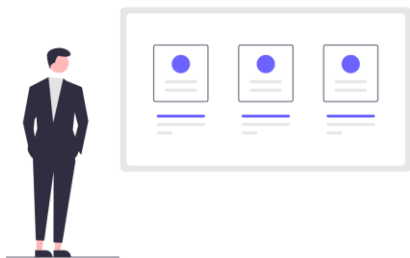
- ・ 同社内の似た課題を抱えた事業部からも相談をいただいた。
- ・ インサイドセールスチームと連携し、soraプロジェクトで複数のチームを平行して遂行させて頂いている。

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。

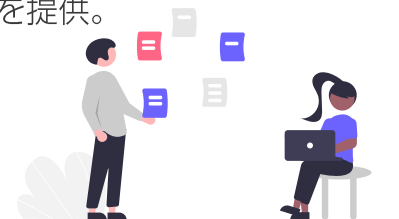
- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

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