

テレアポ代行の

料金体系を徹底解説！

メリット・デメリットは？向いている企業も

sora PROJECT

株式会社soraプロジェクト

こんな方におすすめ

テレアポの比較検討をしている方
どこのテレアポ代行に頼めばいいか分からない方

解決する課題

料金体系と仕組みを理解し最適解がわかる
自社に向いているテレアポ代行がわかる

1

各料金体系のメリット・デメリット

2

最適な選択をする為に考えるべきこと

3

素上申書（稟議書）を作成

各料金体系のイメージ

成果報酬

アポがとれない時のリスクが低い

コール課金

アポがとれなかったらリスクが高い・損

時間課金

アポがとれなければリスクが高い

従量課金

あまりよくわからない



料金体系のメリット・デメリット





メリット

直接成果に基づいて報酬が発生。
アポイントが取れなかった際のリスクを
最小限に抑えることができます。

1件当たりの費用対効果が変わらない為、
コストパフォーマンスにバラつきがでない選択肢です。

デメリット

成果が必要なため、代行会社との契約内容や
成果基準を明確にする必要があります。

成果を出すまでの期間については不明瞭なため
即効性が求められる場合や纏まった件数を定期的に欲しい等の
場合には適していないかもしれません。



メリット

テレアポやセールスコールの実施回数に応じて料金が発生するため、活動量を柔軟に調整できます。

短期的なプロモーションやキャンペーンに適しています。
また、会社に依りますが比較的小ロットからでも依頼出来るケースが多いです。

デメリット

コール数に応じた支払いが必要なため、効率的なコールの実施や成約率向上に注力する必要があります。

予算を事前に確保し、コール数の管理をしっかり行う必要があります。

また、「1コール」の定義も確認すると安全です。



メリット

作業時間に応じた課金方式なので、代行業務内容に柔軟性を持たせる事ができます。

作業内容や要件が不確定な場合に適しており、その時々で行いたい内容に変化が生じる可能性がある場合に適しています。

デメリット

作業時間に基づいて支払いが発生する為、業務の効率化や生産性向上が求められます。

予算管理や作業時間のトラッキングが必要となるため、管理が煩雑になる可能性があります。

メリット

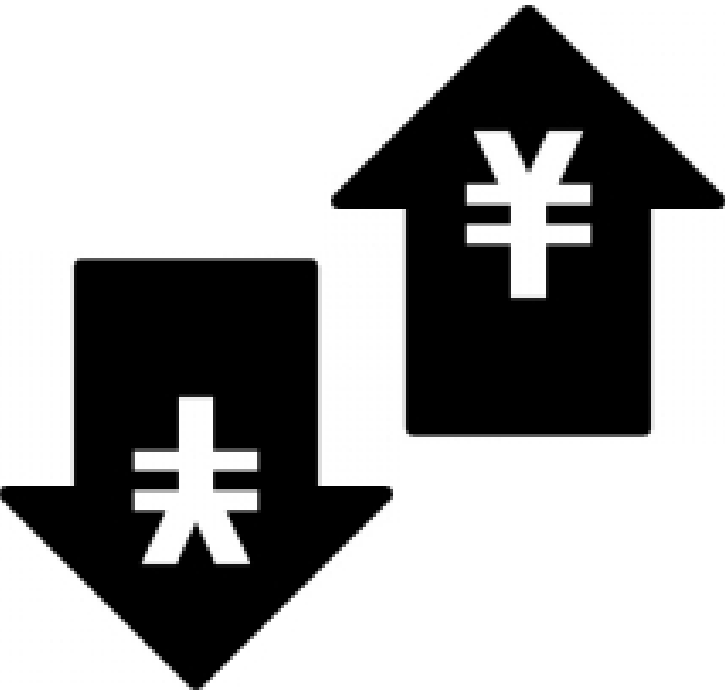
使用量に応じて料金が発生するため、
実際の需要に合わせた支払いが可能です。

柔軟な運用や拡大・縮小が必要な場合に適しています。

デメリット

事前の需要予測が難しい場合には、予算の見積もりが困難となります。

使用量に応じてコストが変動するため、
コストの予測や管理が難しいかもしれません。



最適な選択をする為に
考えるべきこと





目標は？

目標達成に向けた売上予測や
予算設定に基づき、
どの程度費用をかけられるのか
検討しましょう。

予算は？

どの位の成果までならリソースの
許す限り予算を投下して良いのか
把握しましょう。



成果はいつまでにどのくらい？

例えば成果報酬型はリスクを抑えることができますが、
成果の達成まで期間が掛かったり、量が少ない可能性があります。

自社にとってリスクと即効性のバランスを考慮した時にこういった
進め方をするのか考える必要があります。



作業量や期間はどのくらい必要？

活動の量や期間が予測困難な場合は、
時間課金型や従量課金型が適しています。

プロジェクトの要件やスケジュールに合わせて
柔軟に調整できるかを確認することをおすすめします。



効率やコスト管理は？

予算や効率性が重視される場合は、
コール課金型や時間課金型が適しています。
成約率や生産性の向上を重視すると長期的に成果が出やすいです。

最適な選択をするためには？

目標

予算

リスクと成果

作業量・柔軟性

効率・コスト管理

これらの要素を総合的に考慮し、
自社のニーズや目標に最も適した料金体系を選択することが重要です。

また代行会社との契約内容や
具体的な料金プランの詳細を十分に検討することも大切です。

各種料金体系

テレアポ代行会社から見る

メリット・デメリット





メリット

- アポが取れやすいサービスにリソースを割く事で効率よく売上を上げることができる
- アポの取りにくいサービスにはリソースを割かなくても問題がない

デメリット

- どんなサービスでもアポを取らないと売りに繋がらないため、安定性が低い
- アポの取りやすいサービスに集中しても上限が発生するケースが多く、効率よくアポが取れるサービスを探し続ける必要がある



メリット

- あらかじめ決まった業務量になる為、リソースの管理がしやすく、業務量と売上がイコールの関係になる
- 何か考えるという事が発生しない為、行うことが単純である。

デメリット

- 単発かつ突発的な依頼をされやすく安定的できない。
- コール課金額の価格勝負となりやすく薄利多売になりがち



メリット

- 複雑な対応が必要なため、長期的な支援が行える
- 消費リソースと売上がイコールになりやすく、それぞれの管理がしやすい

デメリット

- 複雑な対応が必要となるため、質の安定を図るのが難しい
- 実施内容の共通認識を作らないと齟齬が発生しやすい



メリット

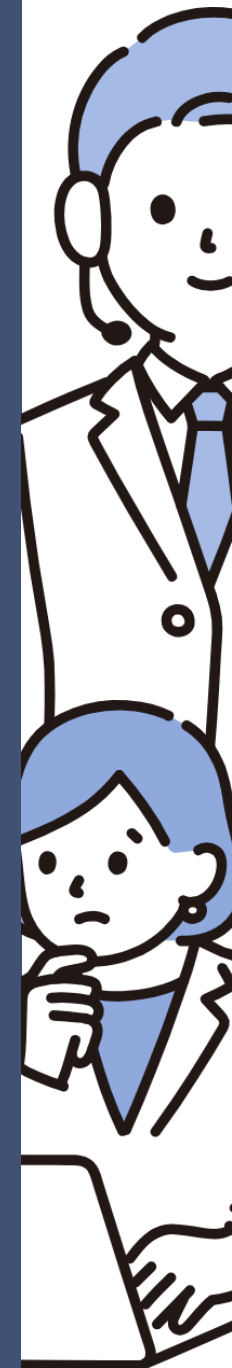
- 使用リソースに対して売上げが完全イコールの形になる
- 長期的な支援が行える

デメリット

- 随時要望に対してリソースの確保が必要になる
- 変動する可能性が高く、先の見通しが非常に立ちづらい
- 膨大な量に対応するだけのリソースを抱えるか、最大で対応できるリソースラインの決め事を作る必要がある

＼ 各種料金体系から紐解く ／

テレアポ代行会社 × 悩みを持つ企業
うまく行く組み合わせ





向いている

- 自社サービスが幅広く受け入れられやすい
- 強みが明確でアポが取りやすい
→ 誰がアプローチしても変化がいないサービス

向いていない

- 上記以外の場合、放置気味にされたり
ご挨拶的なものが割合として多くなったりする
アポ以外のコール結果などを活かしたいと考えている
場合にも情報が貰えない事が多い



向いている

- 短期間・単発での依頼を考えている
- 予算に上限がある
- 調査の為にを行うケース

向いていない

- 依頼する架電数が不安定（増減が激しい）
- 長期間かつ継続的に依頼をしたい

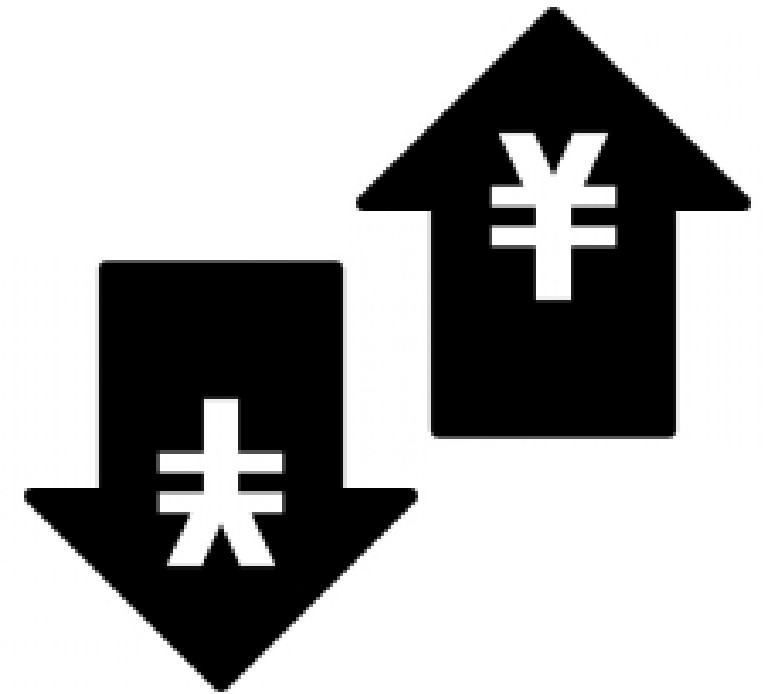


向いている

- 社内に情報を蓄積し中長期的な営業戦略を描きたい
- アウトバウンドとインサイドセールスを複合して行いたい
- 社内で使用しているツールに情報を残したい

向いていない

- 単発でリソースが欲しい
- とにかくアポイントが欲しい
- 内容は全面的にお任せしたい



向いている

- 一定の期間内で大幅な増減が見込まれる場合
- 外部リソースを効率よく確保しておきたい場合

向いていない

- 短期間で大幅な変動が起きない
- そもそも「従量課金型」を採用している会社が少ない
→一部コール課金を従量課金と記載している会社あり

まとめ

商材難易度：高い

時間課金型

短期間

コール課金型

長期間

従量課金型

成果報酬型

商材難易度：低い

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	樋口 裕貴
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】 東京都港区六本木1-4-5 アークヒルズサウスタワー16F ほか、3拠点
従業員数	120名（パート、契約社員含む）
パートナー	600名
資本金	15,000,000円
設立	2007年3月26日
認証資格	ISO27001 / ISMS 登録番号 IA110300



ISO/IEC 27001:2013

株式会社soraプロジェクト-サービスラインナップ

テレアポ代行

テレアポ代行で100業種を対象に250万件のコールで培った経験、最良の結果を生み出すコールスタッフのスキルを活かし、アポ獲得件数アップをお約束いたします。

インサイドセールス代行

リード獲得から育成までを代行。お客様は受注活動に専念できます。早期で営業体制を構築し販路拡大を可能にいたします。

企業リスト販売

貴社のサービス内容を把握し、インサイドセールスに適した訴求企業リストをご提案します。電話営業代行なしで企業リストのみのご提供も可能です。

マーケティング支援

マーケティングの基軸となる戦略設計～総合的にご支援いたします。BtoBに特化した顧客の購買プロセスへのアプローチ、広告設計・運用など幅広くご提案いたします。

ちょうどいいテレアポ・インサイドセールス代行とは

インバウンドリード への即時対応

(定常型・スポット型含む)

白地リストへの アウトバウンド活動

狙ったターゲット層からの商談化

ハウスリードのリサイクル

失注・リサイクル

休眠・過去顧客の掘り起こし

ナーチャリングコール

未商談リードに対するコール

商談後の顧客への接点継続

ウェビナーへ誘致

リストの提供

商材に適したリストの紹介

ターゲティング設計

リストのカスタマイズ

専門リストの提供

一気通貫支援も

状況に合わせた

カスタマイズも

実現可能

営業をブーストするマーケティング支援とは

WEB制作

コーポレートサイト
サービスサイト
メディアサイト
LP

リード獲得

広告配信
Youtube運営
ウェビナー運営

戦略設計

カスタマージャーニー設計
WEB遷移設計
マーケティング戦略設計

コンテンツ制作

ナーチャリング支援

オウンドメディア・SNS運営
ウェビナー運営
動画作成

HubSpotの導入支援

導入設計
ワークフロー作成
運用支援

売上を上げる仕組みを
デザインする
超伴走型
マーケティング支援

soraプロジェクトの提供するサービス一覧

マーケティング支援

カスタマージャーニー
ワークフロー作成
WEB遷移設計
ウェビナー代行
ブログコンテンツ作成
Youtube作成

インサイドセールス代行

リスト購入
テストマーケティング
テレアポ
インサイドセールス

マーケティング支援

ブログ
メルマガ
事例サイト作成

営業 強化支援

中期
コンマケ

ナーチャリング

インサイド
セールス

ナーチャリングする

テレアポする

具体的にアプローチ・データ収集

リード獲得

アプローチする顧客を獲得

初期
コンマケ

インバウンドリードが流入してくる

WEB遷移を
整える

顧客の道筋を作る→ユーザビリティの向上

ワークフロー
作成

内部リソースとアクションの把握・明確化→脱属人化

CRM
導入
設計

内製化
支援

カスタマ
ージャーニー

顧客の流れを理解する



インサイドセールス代行
専業会社として

売上シェアNo1

「インサイドセールス代行」売上シェアNo.1
(ESP総研 調べ) <2022年5月15日時点>

料金と質をいいとこ取り

創業16年 事例たくさん

カスタマイズ性柔軟

詳しくはお気軽に
ご相談ください

電話相談予約はこちら

WEBサイトはこちら