リサーチコール
サービスのご案内・事例資料

sora PROJECT

株式会社soraプロジェクト

会社概要

sora PROJECT

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】　東京都千代田区丸の内1丁目11番1号8F ほか、3拠点
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 ：	ISO27001／ISMS　登録番号 IA110300

European Quality Assurance

ANAB ACCREDITED ISO/IEC 17021 MANAGEMENT SYSTEMS CERTIFICATION BODY

ISO/IEC 27001:2013

福岡県 子育て応援宣言

Copyright © sora-project.Co.,Ltd. All Rights reserved.

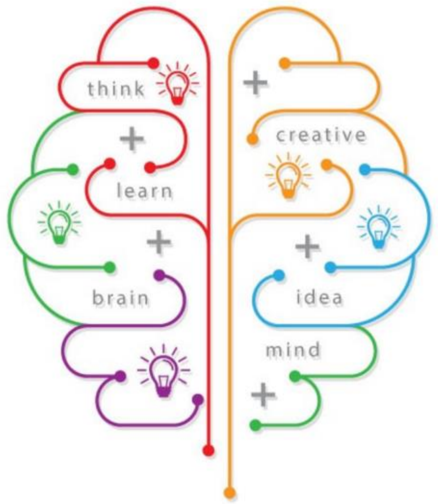
商談予約はこちらをクリック

リサーチコールは様々な市場に対応できる

短期間での調査に向いているリサーチコール

電話調査というと一般的に世論調査のイメージが強いとされています。

実際は、民間企業の市場調査に用いられており
様々な目的で依頼を頂いております。
調査を行うまでの手間が少なく、電話がつながれば回答が頂けるため
短期間の調査に向いている方法です。



市 場 調 査

・商品開発のための市場調査
・営業戦略のための市場調査
・自社製品の販売店・代理店を開拓

顧 客 調 査

・顧客のデータメンテナンス
・郵送アンケートの回収
・満足度調査

カスタマーサポート

・期間契約の更新率を上げる
・サービス紹介

Copyright © sora-project.Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

リサーチコールを行うメリット

回答率が高い

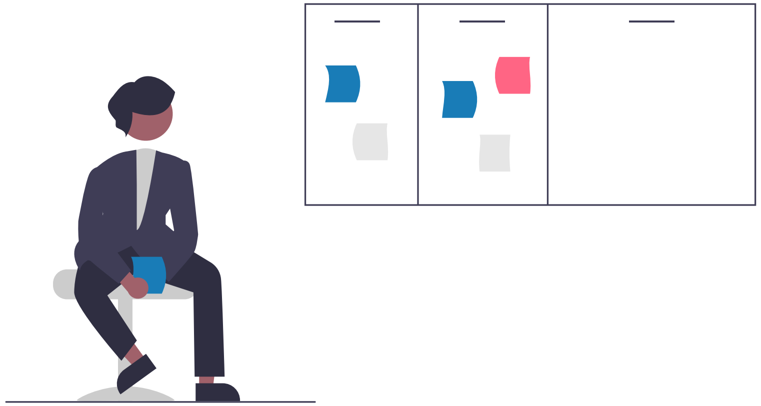
担当者へ直接アプローチを行うため、
回答率が高いことが一番大きなメリットです。
特に新規リストでの効果を発揮します。

アンケート
DMの
平均回答率

2～5%

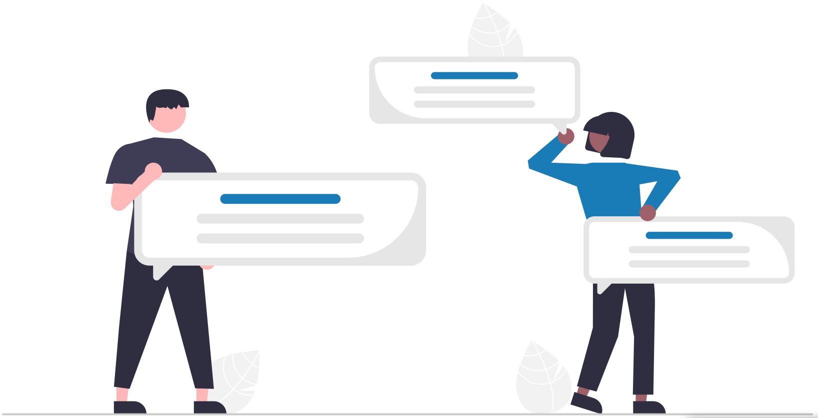
リサーチ
コールの
平均回答率

20～30%



本音を引き出せる

電話だと一方的ではないコミュニケーションがとれます。
質問の意図を伝え、柔軟に会話することで
お客様の現状をヒヤリングすることができます。



Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

soraプロジェクトの強み

1 法人営業専門として 14年の実績と経験

弊社は法人営業において様々な業界への
コールを重ね、ケーススタディが豊富です。

案件ごとにチームを作成し、クライアント
様のサービスについて学習・理解の時間を
設け、的確なヒアリングができるようスク
リプトを作成いたします。

2 スタッフの育成と スキルの熟成に注力

コールセンターのスタッフは流動性が高く、ス
キルが身につく前に転職をしてしまうケースが
あります。
弊社には業界平均より長い経験のスタッフがそ
ろっております。

ヒヤリング・柔軟な会話力を重視し、スタッフ
各々が商材へ深い理解ができるよう育成に力を
入れております。

3 コール開始後の改善施策 経過報告とレポート

架電開始後、オンラインビデオ会議システムを
利用しミーティングを行います。
改善施策を行うことで、より的確なヒアリング
を行うことができます。

経過は弊社のシステムによりリアルタイムで確
認が可能。細かいニュアンスもお伝えし、
重要な会話の内容を取りこぼしなく記録します。

Copyright © sora-project.Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

事例・需要調査-システム開発

価格帯や需要調査で新商品を開発

・システム導入情報を把握
・悩みや需要をヒヤリング
・決裁者に対しシステムの費用感を確認

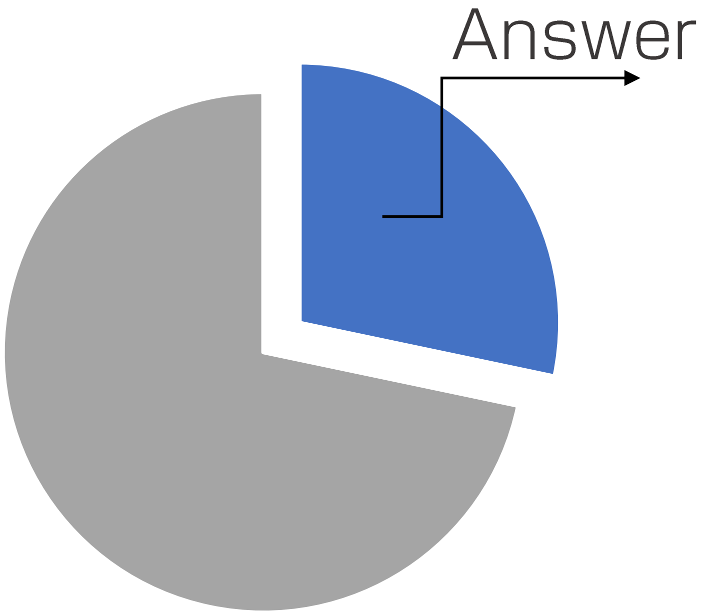
実施件数：　600件
ターゲット：30名〜300名規模の企業

【項目別回答率】

Q1	28.3%	Q6	15.3%
Q2	26.3%	Q7	26.5%
Q3	25.2%	Q8	15.2%
Q4	25.3%	Q9	39.3%
Q5	25.3%		

第一リサーチ回答率

28.3%



Copyright © sora-project.Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

事例・アンケート調査-通信業

他社サービスの利用状況をヒヤリング

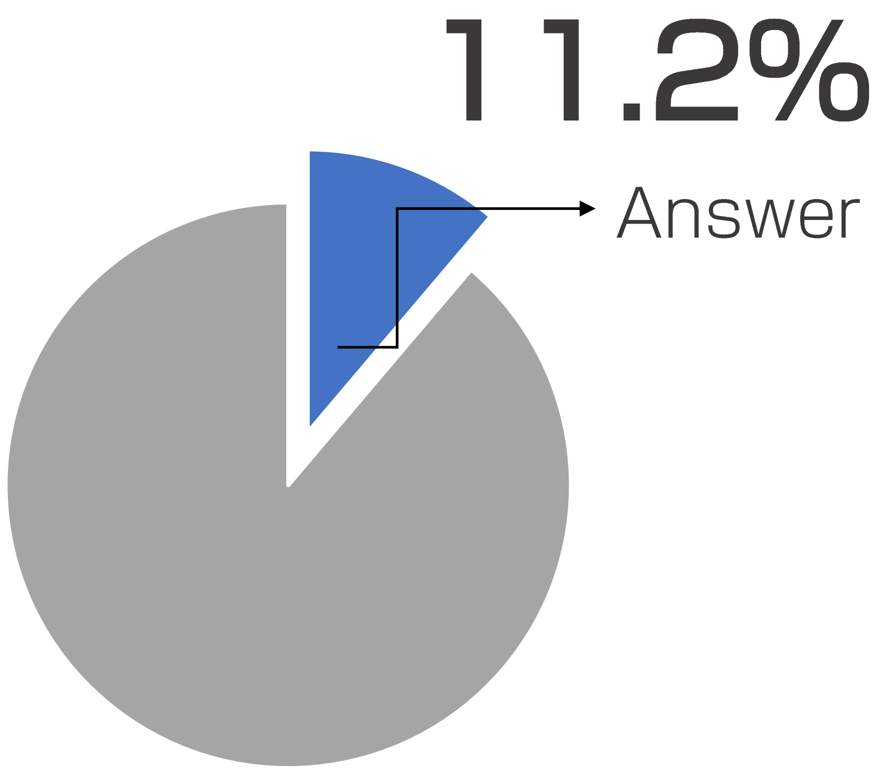
・担当者情報の取得
・他社利用状況をヒヤリング
・更新の検討状況をヒヤリング
・訪問アポイントの打診

実施件数：　10,000件
ターゲット：他社で契約している企業

【項目別回答率】

Q1	11.2%	Q6	11.2%
Q2	11.1%	Q7	11.1%
Q3	11.2%	Q8	11.0%
Q4	9.5%	Q9	11.1%
Q5	9.4%	Q10	11.1%

第一リサーチ回答率



Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

事例・需要調査-3DCADメーカー

新商品の需要をヒヤリング

・導入状況の確認
・他社利用状況をヒヤリング
・需要のヒヤリング
・不具合のヒヤリング

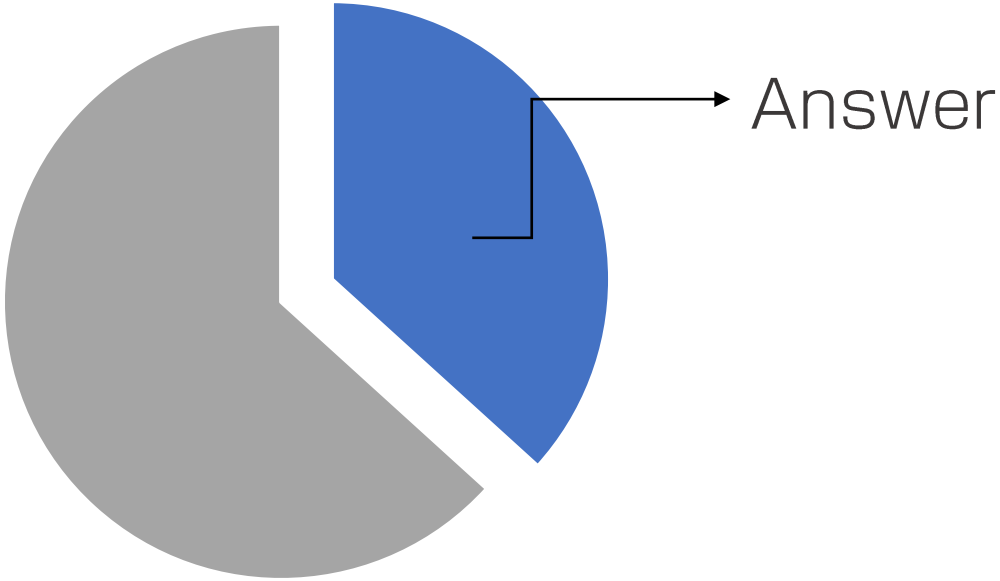
実施件数：　1,897件
ターゲット：製造業

【項目別回答率】

Q1	37.1%	Q6	53.0%
Q2	29.7%	Q7	-
Q3	2.9%	Q8	-
Q4	29.5%	Q9	-
Q5	2.5%	Q10	-

第一リサーチ回答率

37.1%



Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

事例・潜在ニーズ調査-商社

質問方法を工夫し、潜在ニーズを発掘

・担当者情報の取得
・需要のヒヤリング
・ニーズのヒヤリング
・回答拒絶の理由

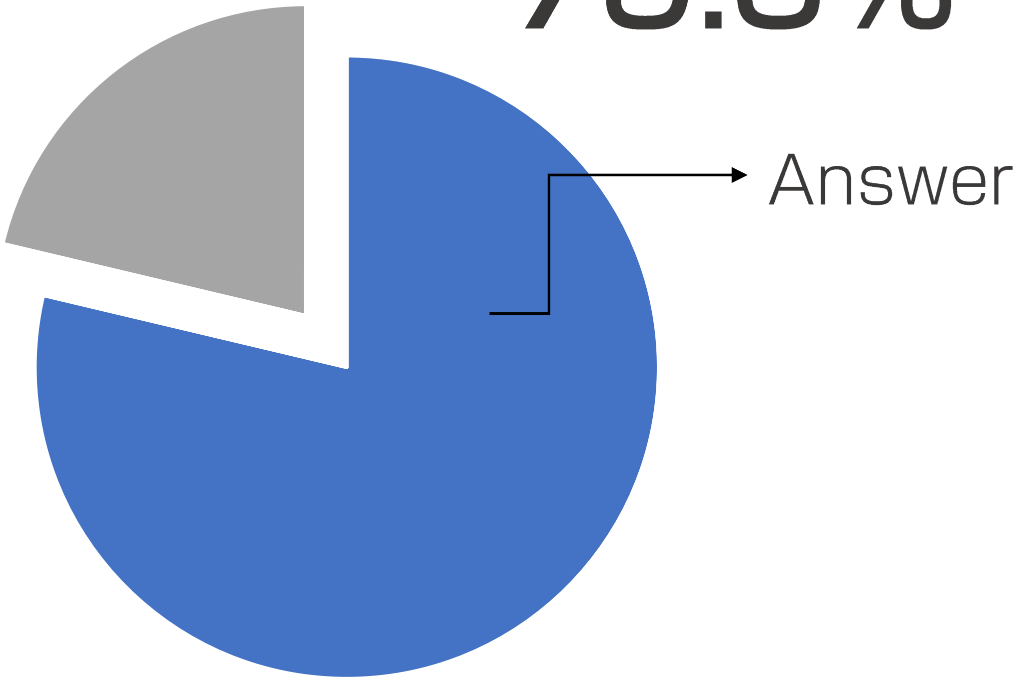
実施件数：　685件
ターゲット：市区・自治体

【項目別回答率】

Q1	79.5%	Q6	16.7%
Q2	75.7%	Q7	-
Q3	80.1%	Q8	-
Q4	79.6%	Q9	-
Q5	79.0%	Q10	-

第一リサーチ回答率

79.5%



Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

回収したアンケート・調査結果はレポートで提供

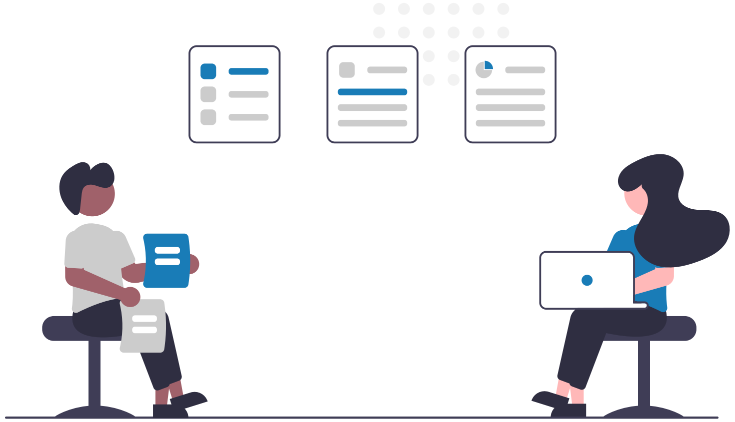
調査結果は集計・分析いたします

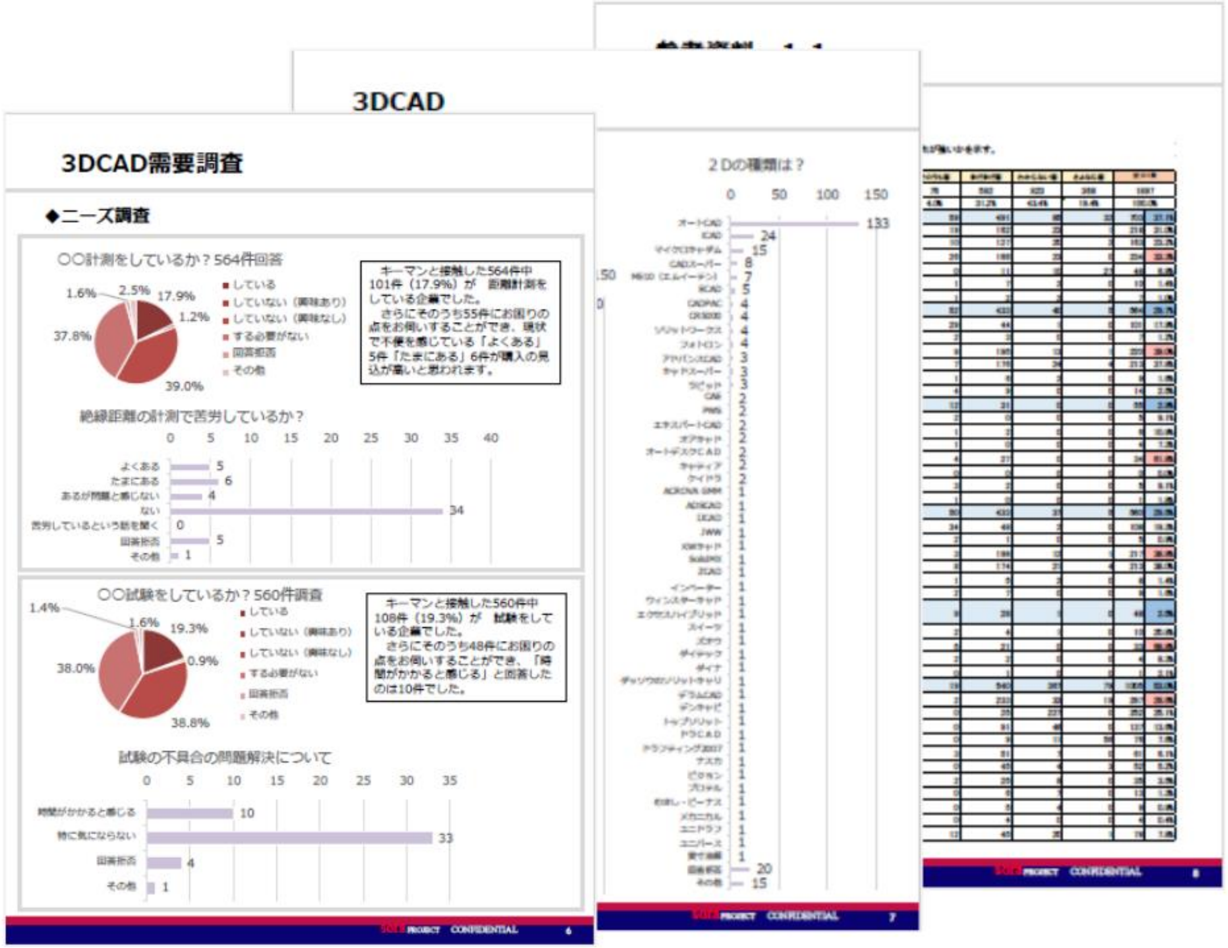
標準項目

- 業種
- 地域
- リサーチ項目の集計

オプション

ご相談の上、別途お見積りをいたします。





Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

回収したアンケート・調査結果はレポートで提供

コール単価	1社 450円〜* (税込 495円〜) ＊1社あたり3回まで追跡	※ 3コールとは、コール先のキーマンが不在の時、キーマンに繋がるまで最大3回コールすることです。 ※ コール先の難易度により変動する場合がございます。
初期費用	99,000円〜 (税込 108,900円〜)	※ ヒヤリング方法の企画設計を行います。 ※ ヒヤリングの難易度・ご利用のリスト種類で変動します。詳しくはお問い合わせください。

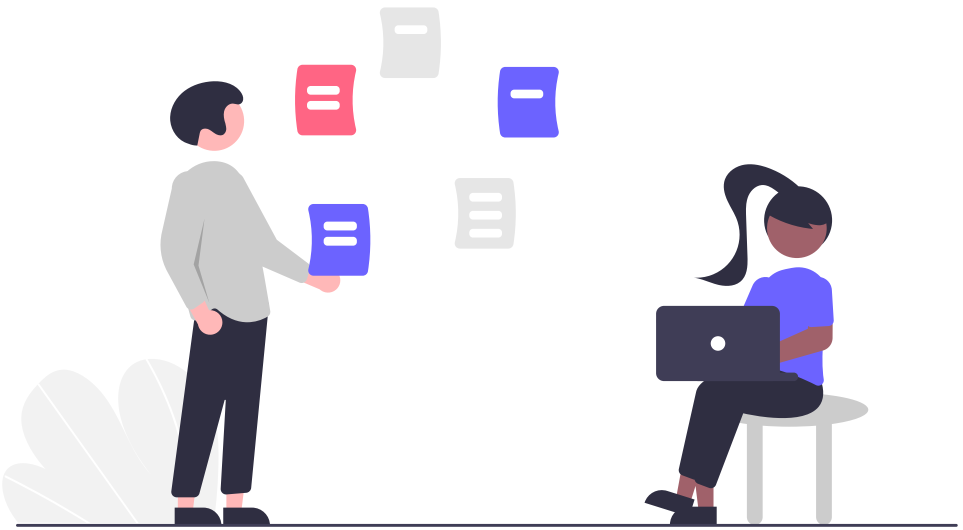
Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.

商談予約はこちらをクリック

soraプロジェクト　Webサイトのご案内

メニューをクリックいただけますと該当のページにアクセスできます

- 商談予約をする
- 料金表をダウンロード
- テレアポ代行ページ（Web）
- インサイドセールス代行（Web）
- コーポレートサイト（Web）



Copyright © sora-project. Co.,Ltd. All Rights reserved.