

インサイドセールス代行
テレアポ代行
サービスご案内資料

料金体系と相場・サービス料金案内



株式会社soraプロジェクト

会社概要

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



ISO/IEC 27001:2013



業務概要 インサイドセールス代行

貴社SFAへの入力が可能



アポ獲得



新規顧客、失注客、休眠客に
アポ獲得

顧客育成ナーチャリング



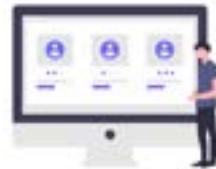
過去客、失注客、休眠客に
定期的なヒアリング、
アプローチ

アップセル・クロスセル



過去客、既存客に
別サービスの提案

市場調査



ニーズや満足度、顧客状況の
ヒアリング

問い合わせ即時対応



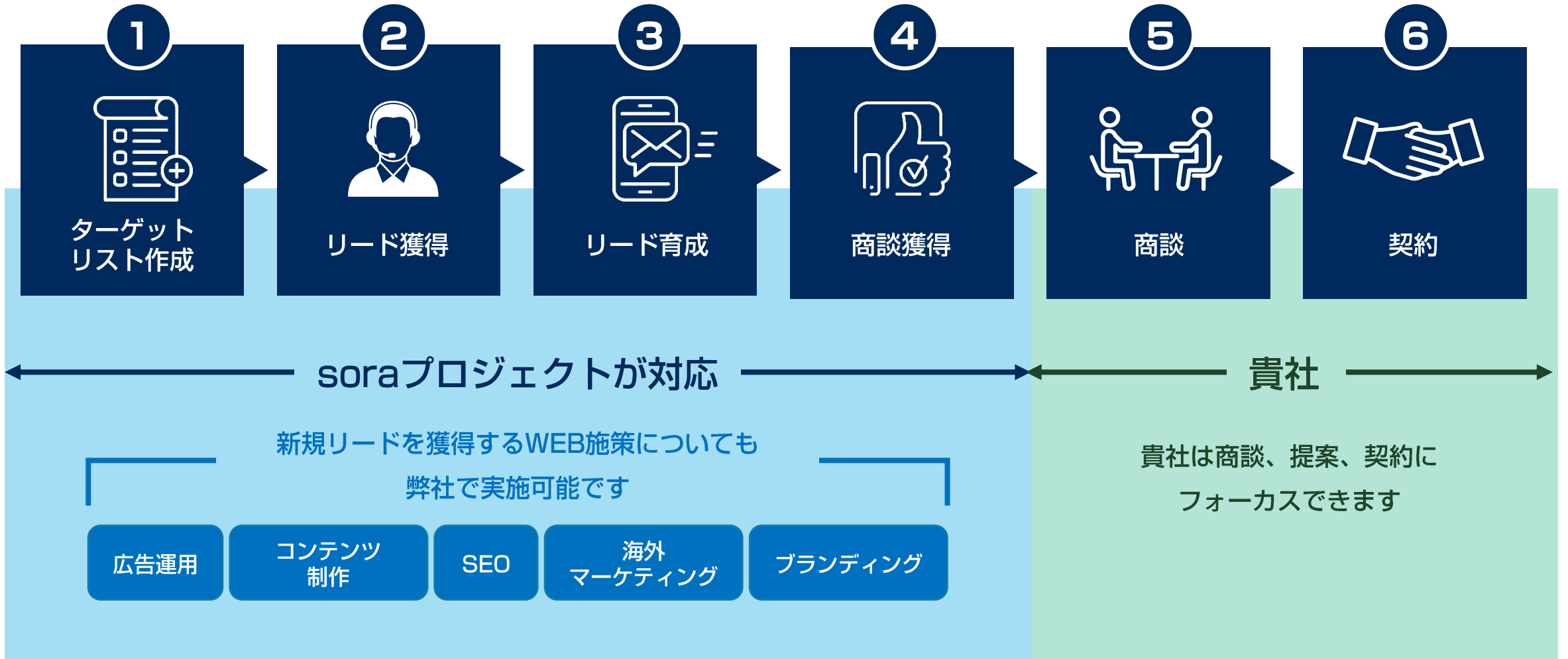
問い合わせ、資料DL等の
1次対応、ヒアリング

リストクリーニング

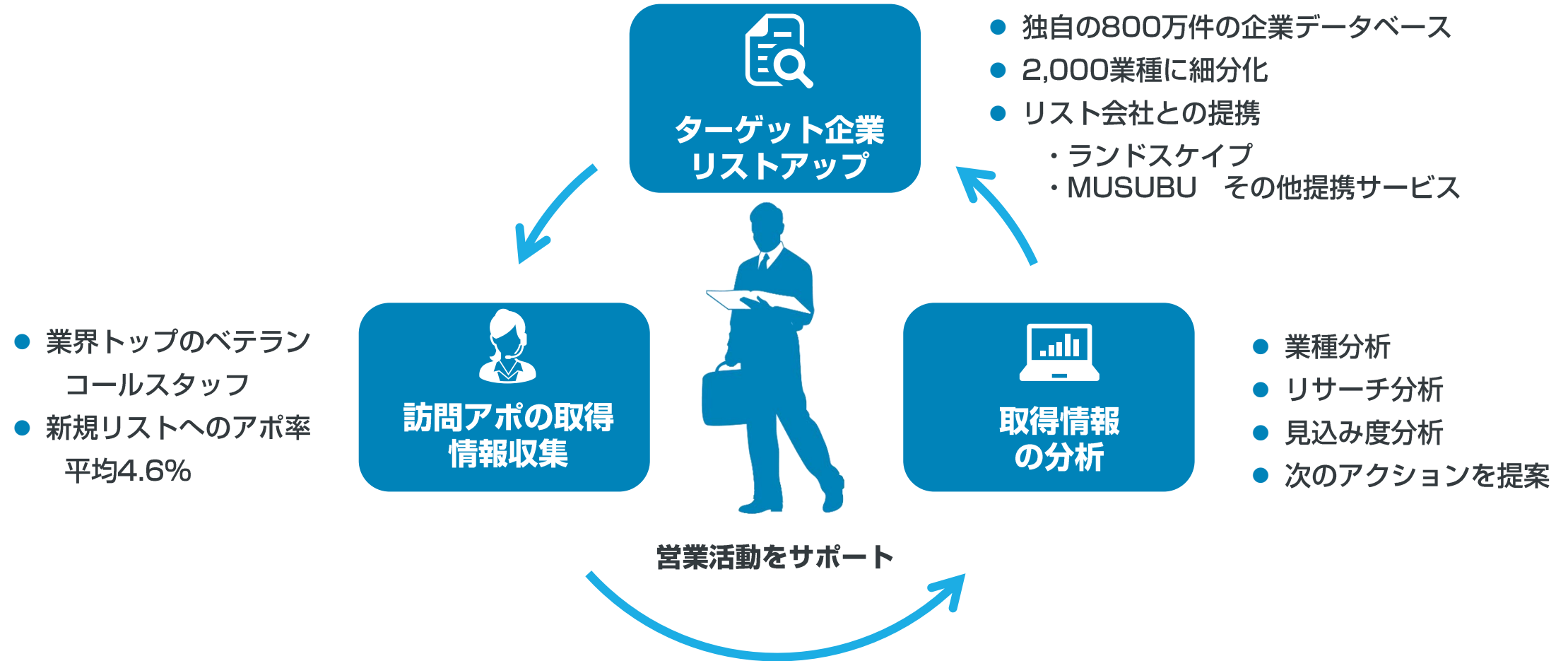


リードの状況調査
情報の更新

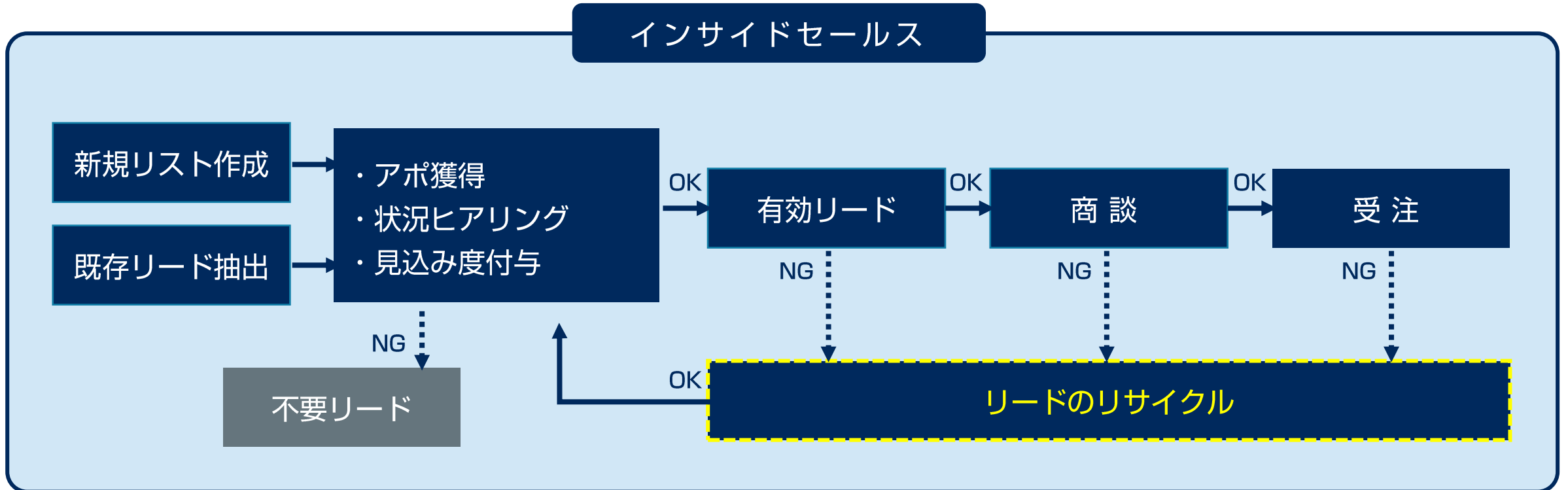
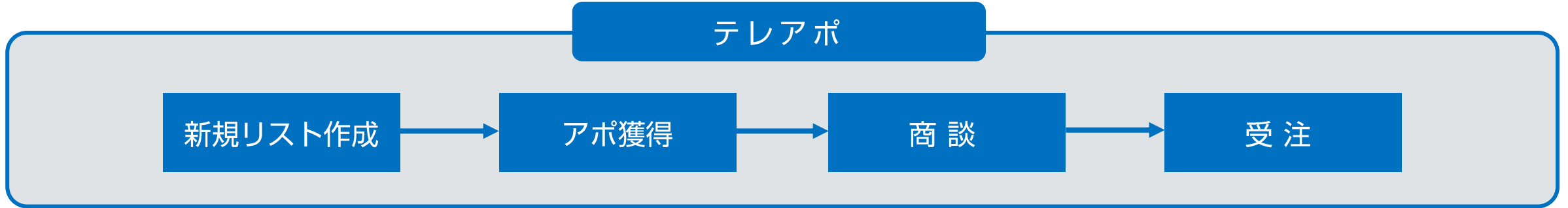
インサイドセールス代行の業務範囲



業務概要 テレアポ代行



テレアポとインサイドセールス代行 業務範囲の違い



インサイドセールスを外注するメリット

インサイドセールス代行を利用する主なメリットは以下の3つです。

早期での新規開拓や販路拡大を検討されている方にオススメの施策となります。

スキルが高く
新規開拓のスピードが早い



社内で営業スタッフを育てるためには時間もコストも必要です。

上記の時間が不要となり、スピーディーに新規開拓を行うことができます。

営業業務の
プロフェッショナルである



私たちは、営業のプロフェッショナル集団です。

インサイドセールス代行を利用することで営業に精通した人材を手に入れることが可能になります。

開拓できなかった業界や
企業にアプローチできる



代行会社はそれまでの経験から豊富な人脈を持っていることが多いです。

なので、自社の営業マンでは入り込めなかった業界や企業にアプローチできます。

Soraプロジェクトの業界ポジショニング

領域	準備期間	商談の確度	業務途中の修正	1時間稼働当たりの費用
低スキル/テレマ領域 低価格コール業者 成果報酬型	◎	×	×	1,800円~3,000円
中スキル/価格両立領域 コール課金型 固定報酬型	○	◎	○	3,000円~4,500円
高スキル/コンサル領域 営業コンサル型 インサイドセールスチーム代行	×	◎	◎	4,500円~

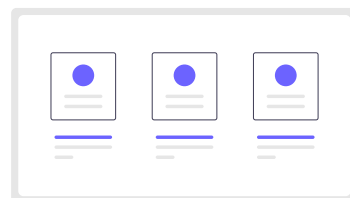


実績



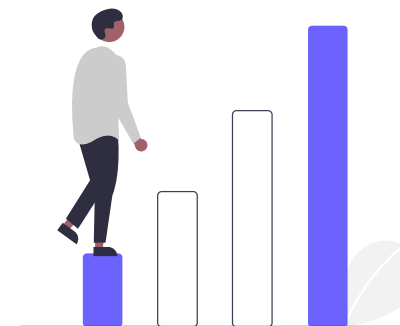
14年間で2,000件以上の
プロジェクトを実施

人材



コールセンター激戦区、福岡で
優秀な人材を確保

体制

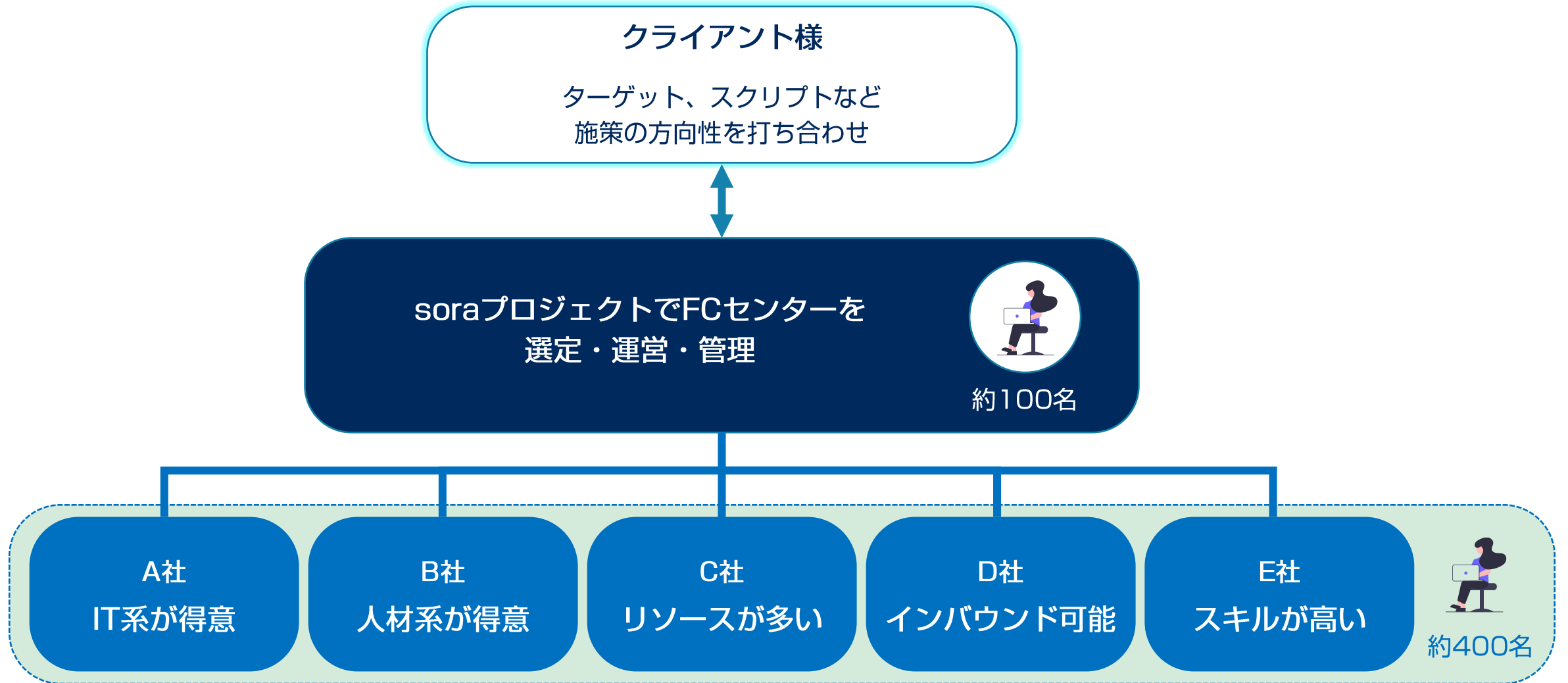


成果を出すための
管理・チーム体制

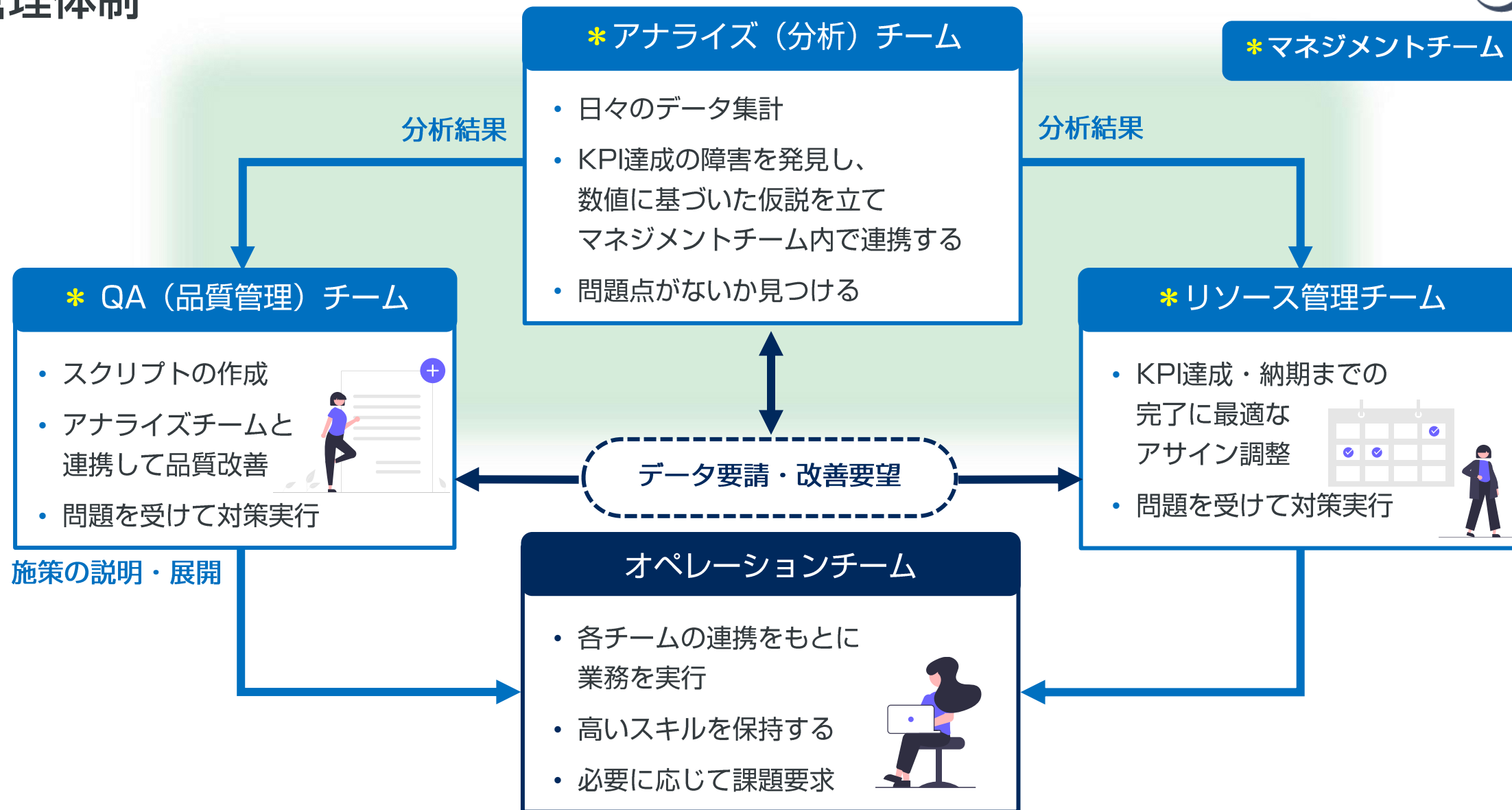
14年間で2,000件以上のプロジェクトの実施



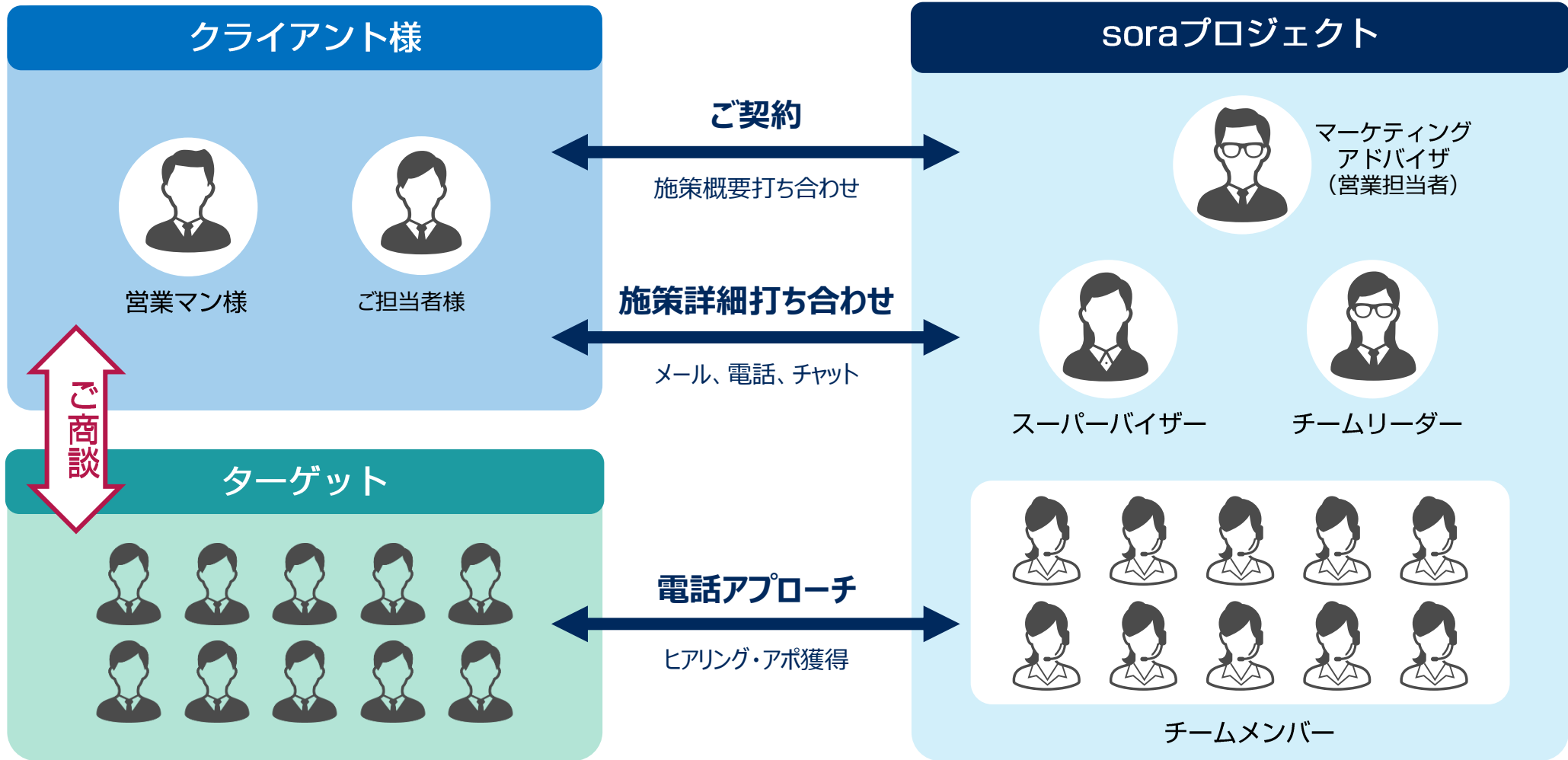
人材：コールセンター激戦区 福岡でFC展開



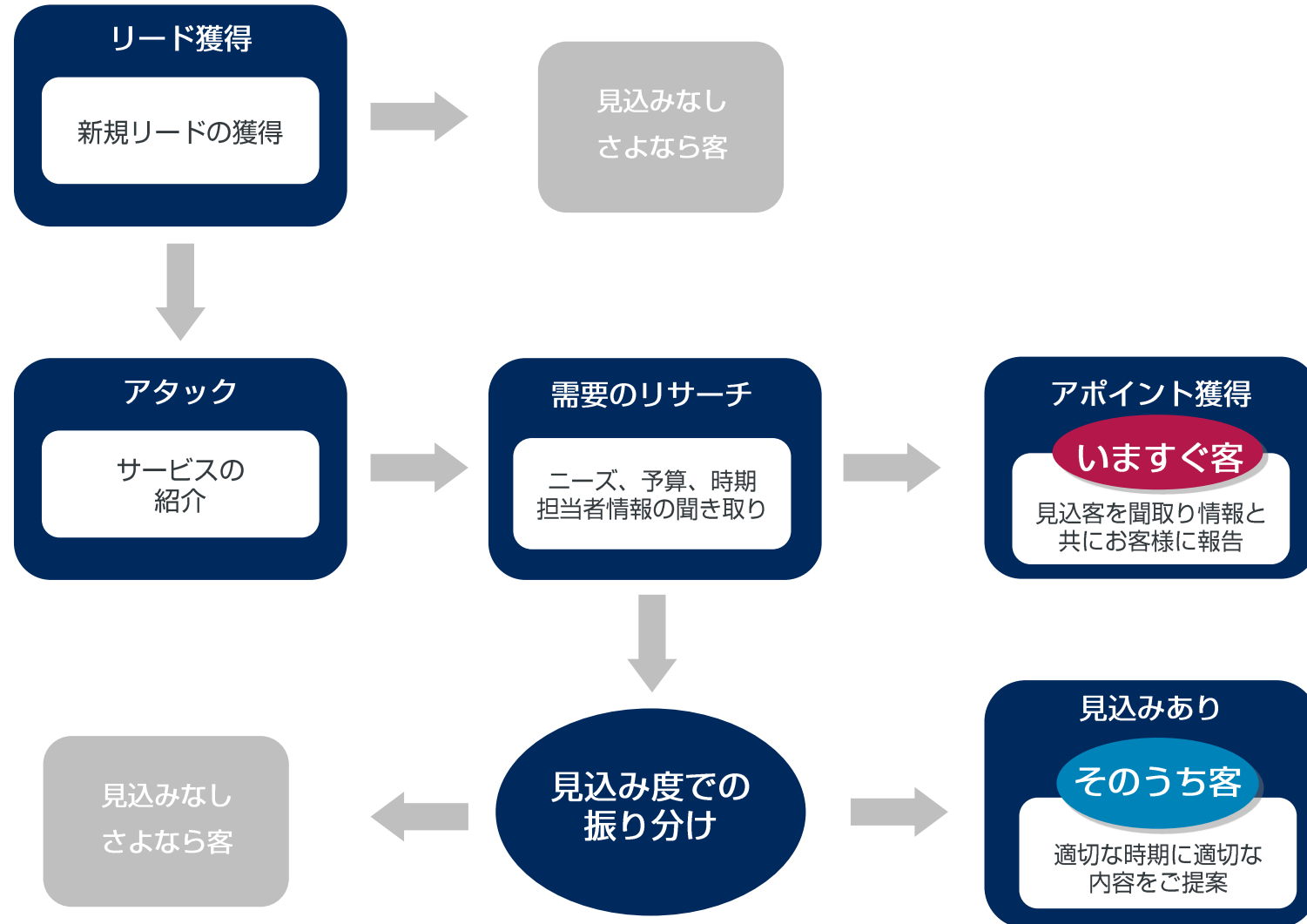
管理体制



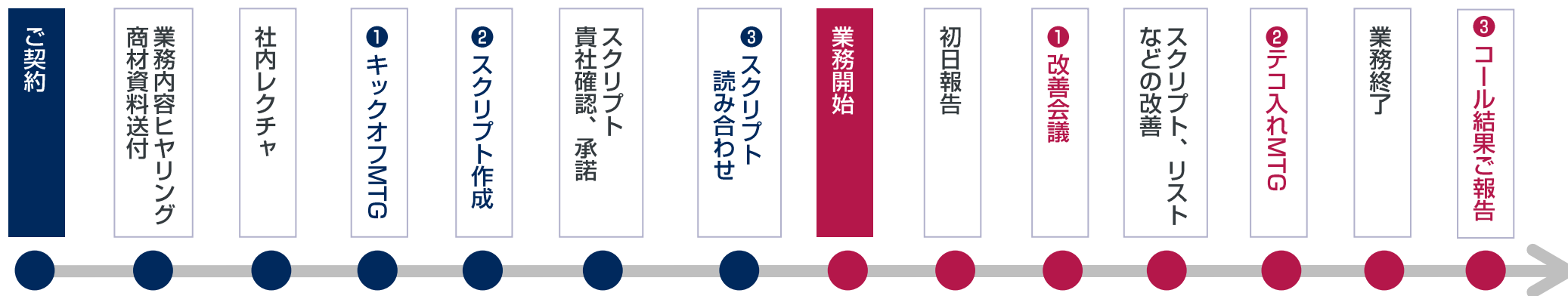
インサイドセールスチーム体制



BANTC情報のヒアリング



導入後のフロー：約2週間で業務開始が可能



コール開始前

① キックオフMTG

貴社のご担当者様と現場スタッフが直接お打合せをし、貴社のサービス内容やご要望を伝えていただきます。

② スクリプト作成

打ち合わせをもとに弊社でスクリプト(トークの台本)を作成します。

③ スクリプト読み合わせ

スクリプトに沿って実際のコールをロープレさせていただきます。

コール開始後

① 改善会議

途中結果をもとに、問題点を洗い出し改善へつなげるためリスト、スクリプト、コールスタッフなど、様々な角度から改善検討します。

② テコ入れミーティング

KPI未達の場合、必要なタイミングでMTGを再度実施いたします。

③ コール結果ご報告

エクセルでのコール一覧表の送付に加え、業種ごとや地域ごとの集計、獲得したリサーチなどさまざまな情報をご報告いたします。

分析・報告書の形式

★ 日々報告

訪問アポイント・資料郵送などアクションが必要な情報を、毎日メールでお届けします。



日々の報告はメールにて
訪問アポ/訪問承諾/資料送付
など日々の有効な情報を報告

★ 見込度分析

通話結果の集計から見込みの高いお客様を分類し、コールの成果を評価します。

◆コール分析シート（見込み度のランク分け）

見込み度の高いお客様を抽出し、コールの成果を評価します。

ランク	件数	割合	見込み度
1	7	0.2%	見込み度が高いお客様
2	5	0.1%	見込み度が高いお客様
3	112	34.6%	見込み度が高いお客様
4	177	54.6%	見込み度が高いお客様
5	23	7.1%	見込み度が高いお客様
合計	214	100.0%	

ターゲットとアポイント、見込度別にランク分けし、コール結果ごとの見込度がわかる

ターゲット	見込度	件数	割合
見込度1	1	7	0.2%
見込度2	2	5	0.1%
見込度3	3	112	34.6%
見込度4	4	177	54.6%
見込度5	5	23	7.1%
合計		214	100.0%

★ リサーチ分析

取得した情報と見込度を比較し、見込みの高いお客様の傾向を見出します。

◆リサーチ集計表：見込み客の傾向

取得した情報と見込度を比較し、見込みの高いお客様の傾向を見出します。

属性	件数	割合	見込み度
性別
年齢
職業
年収
住居
自動車
家族構成
その他

★ 業種分析

コール済リストを業種別に分類し、見込みの高い業界や企業を抽出。次回のリスト作成に利用します。

◆業種別見込度

業種別に見込度を比較し、見込みの高い業界や企業を抽出。

業種	件数	割合	見込み度
業種1
業種2
業種3
業種4
業種5
業種6
業種7
業種8
業種9
業種10
合計	...	100.0%	...

リアルタイムの結果の確認が可能

自社開発のクラウド型コール情報共有ソフト「スカイポイント」で営業支援



企業リストの抽出

簡単操作で企業情報が豊富な法人リストを取得できる「スカイリスト」で営業リストを作成



1. 700万社以上のデータ
2. 50サイト以上の企業情報
3. 検索機能で一括取得



★取得条件

地域

業種

企業規模

CSVデータでダウンロード

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T				
1	企業名	郵便番号	住所	電話番号	FAX番号	URL	代表者	従業員数	資本金	売上	設立	10ワンページ	業種	マピオン電話番号	最1マピオン電話番号	タママピオン電話番号	群1マピオン電話番号						
2	住友ナニ474-0023		愛知県大府市大東町2丁目	0562-48-5062-48		http://www.代表取締役		670	1,000百万円	26,400百万円	1972年5月1日												
3	マルアイ440-0022		愛知県豊橋市中瀬田5丁目	0532-65-6032-65	8504			500															
4	カリナー448-0056		愛知県安城市三河安城町1	0566-73-50120-52		http://www.社長 田上		2220	75百万円	42,500百万円	1961年2月26日		ビジネス/製造	三河安城駅(336m)							三河安城駅からの徒歩ルートを見る		
5	大興運輸448-0004		愛知県安城市厚崎町榎下1	0566-97-50565-97		http://www.片桐弘		230	60百万円	3,600百万円	1965年4月											暮らし/証券・保険 (守勢駅1361m)	守勢駅からの徒歩ルートを見る
6	大興運輸448-0043		愛知県刈谷市新栄町2丁目	0566-21-20566-21		http://www.社長 空野		1250	84百万円	29,764百万円	1943年5月1日		ビジネス/製造	刈谷市駅(600m)									刈谷市駅からの徒歩ルートを見る
7	トピー海441-8075		愛知県豊橋市神野心願町3	0532-32-5115		http://www.topy-sakur		172	225百万円	18,469百万円	1974年12月2日												
8	サンエイ448-0020		愛知県刈谷市松町3丁目	0566-21-40566-21		http://www.社長 神谷		550	80百万円	19,600百万円	1920年5月		自動車・バイク/車検	刈谷駅(293m)									刈谷駅からの徒歩ルートを見る
9	ヤマト通448-0004		愛知県安城市厚崎町豊岡8	0566-98-10566-98		http://www.代表取締役		15944	50,000百万円		2005年3月31日												
10	ヤマト通448-0051		愛知県安城市厚崎町豊岡8	0120-14-0563-57		http://www.代表取締役		159077	50,000百万円	1,074,610	2005年3月31日												
11	グイシー444-0006		愛知県岡崎市沢町字宮ノ原	0564-27-0563-27		http://www.代表取締役		1000	55百万円	16,297百万円	1983年8月7日		ビジネス/製造	岡川駅(1991m)									岡川駅からの徒歩ルートを見る
12	株式会社442-0061		愛知県豊川市桂ノ原3丁目	0533-83-6033-83	8876		代表取締役	884	4,045百万円	136,884百万円	1971年2月		ビジネス/製造	豊田駅(1468m)									豊田駅からの徒歩ルートを見る
13	株式会社448-0053		愛知県安城市高柳町高池1	0566-76-5124			石川 雄二	160	10百万円	1,670百万円	1989年3月1日		ビジネス/製造	豊田駅(2131m)									豊田駅からの徒歩ルートを見る
14	カゴノ池474-0026		愛知県大府市浅山町2丁目	0562-46-2062-45	0180			157															
15	株式会社441-0103		愛知県豊川市小坂井町道	0533-76-2033-76	2734			130															
16	タカノ池442-0061		愛知県豊川市桂ノ原3丁目	0533-86-6033-86		http://www.代表取締役		152	10百万円		1966年5月		ビジネス/製造	豊田駅(472m)									小坂井駅からの徒歩ルートを見る
17	天狗池441-0304		愛知県豊川市御津町佐藤	0533-75-2033-75	2221			300															
18	株式会社446-0001		愛知県安城市新田町小山1	0566-76-7066-76	7788			581															
19	株式会社444-0022		愛知県岡崎市白歌町字2	0564-43-0564-43		http://www.代表取締役		171	100百万円	4,486百万円	1992年7月		ビジネス/製造	豊田駅(2039m)									豊田駅からの徒歩ルートを見る
20	株式会社442-0067		愛知県豊川市宮原西町1丁目	0533-84-6033-84	9723			845															
21	株式会社441-0304		愛知県豊川市御津町佐藤	0533-75-4033-84	9723			845															
22	マルアイ441-8077		愛知県豊橋市神野新町町	0532-32-7032-32	9401			200															
23	エゴウ441-8074		愛知県豊橋市明通町	0532-29-0532-29	9856			220															
24	ロンスア442-0020		愛知県蒲郡市明町	0533-66-0533-66	0574			300															

IDをお渡しいたしますので、貴社のPCから自由に業種、地域、絞り込み条件でリストの検索、抽出ができます。契約件数の1.5倍まで無料で抽出可能です。 ※法人リストのみ

★利用可能サイト：

iタウンページ、マピオン電話帳、楽天市場ショッピング、YAHOOJAPANショッピング、イーストア、ぐるなび、ホットペッパーグルメ、食ベログ、グルメウォーカー、アットホーム、ホットペッパービューティー、ホットペッパービューティー (リラク)、Tiful(旧YahooBeauty)、ビューティーナビ、楽天トラベル、マイナビ、リクナビ、ブンナビ、ハローワーク、リクナビNEXT、マイナビ転職、DODA(デューダ)、楽天仕事市場、[en]社会人の転職情報、@type、イーキャリア、ジョブエンジン、PROSEEK、エクセレントベンチャーを探せ!!、とらばーゆ、はたらいく、キャリアブレイン、グルメキャリア(首都圏)、フロム・エー社員、フロム・エーナビ、anレギュラー、anセレクト、anエリア、eアイデム(新)、e-aidemバイト・パート・社員、e-aidemエリア、タウンワーク、バイトルドットコム、DOMONET

メルマガ配信



こんにちは。
株式会社soraプロジェクトの西野でございます。
今回もテレアポ・インサイドセールスなどに役立つ情報をお届けします。

インサイドセールスのなかでとくに頻繁に行うのが「電話を使ったアプローチ」です。
電話でのアプローチで成功率を上げるためにはトークスクリプトがあった方がよいとされています。トークスクリプトとはいわゆる台本です。
インサイドセールスで使うトークスクリプトは、テレアポとは違うやり方で作成する必要があります。

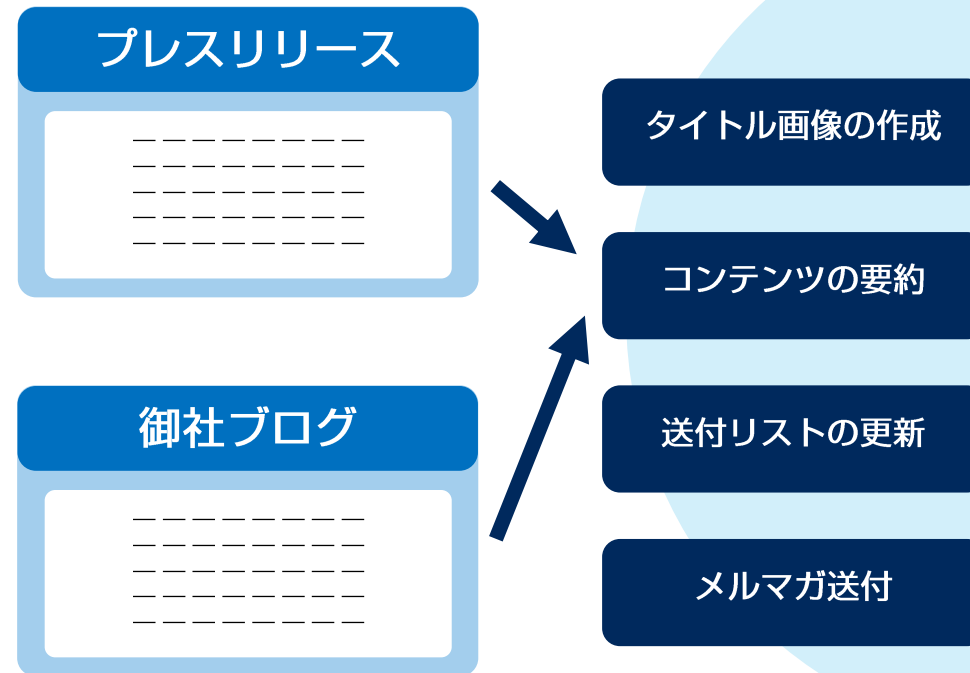
そこで、こちらの記事では具体的なトークスクリプトの作成手順について解説いたしました。

[記事を読む >](#)

★潜在顧客への継続的なアプローチが可能

テレアポ時ではそのうち顧客もしくは、さよなら客となったリーチ先へ継続的にアプローチが可能。

またテレアポでは伝えきれない御社の魅力をコンテンツ化する事でニーズが生じたときに御社への問い合わせを促進させることができます。



FAQ

Q1 コール時間は何時から何時までですか？

A1 平日の9：00～17：00の間です。
折り返しかかってきた電話には非対応になります。
土・日・祝のコール・携帯電話へのコールは原則行っておりません。
(条件が合えばお受けする場合もございます)

Q2 1件に何回コールしますか？

A2 1回のコールで担当者に繋がらない場合は、追跡コールを2回まで行います。(最大3コール/件) (IP電話 050発信)

Q3 リストはどちらが準備しますか？

A3 基本的に貴社でご準備のリスト(excel)を使用します。
弊社の法人リスト検索ソフトを使用して、貴社で地域・業種・その他詳細検索で抽出することもできます。(契約件数の1.5倍の件数まで抽出、無料提供)

Q4 トークスクリプトはどう作成していますか

A4 貴社との打ち合わせの中で商品・サービスの特徴などをお伺いし、弊社で作成します。
コール担当者から貴社担当者へテストコールを行わせていただき、内容をご確認いただいてからコールを開始いたします。

Q5 コール担当者と連絡は取れますか

A5 貴社担当のコールスタッフと直接チャットツール・Web会議システムでお話しいただけます。

Q6 コール結果はどうやって確認できますか

A6 毎日の結果報告(アポイント、資料送付などは詳細も記載)を当日中に担当者様のメール宛でお送りします。
また弊社のクラウドシステム【スカイポイントweb】にログインしていただき、リアルタイムでコール結果や内容を閲覧できます。

Q7 アポイントのスケジュールはどうやって確認しますか

A7 共有のカレンダー(グーグルカレンダー)を準備し、アポイントスケジュールを管理します。

Q8 紹介する商品・サービスが途中で変わる場合どうなりますか

A8 異なる商品・サービスに変わる時は、
トークスクリプト代20,000円(税別)が別途発生します。

Q9 お支払いについて

A9 前払いになります。ご入金確認後準備に入らせていただきます。

テレアポ・インサイドセールス代行の料金体系

SORA PROJECT

従量課金型・固定報酬型

コール課金・時間課金型

	成果報酬型	従量課金型・固定報酬型 コール課金・時間課金型	コンサル型
特長	<ul style="list-style-type: none"> アポイント獲得ごとに報酬を支払う。 	<ul style="list-style-type: none"> 電話をかける本数に応じて料金が決まる。 内容により、コール数・時間単位で費用発生するケースもある。 	<ul style="list-style-type: none"> 代行業務やアポイント以外の幅広い領域を依頼できる。 依頼した業務範囲に対して費用が発生する。
メリット	<p>課金0円～ 低リスク 簡単</p> <ul style="list-style-type: none"> 成果がない限り課金されない。 コール開始まで早い 手間をかけずにアポイントが獲得できる。 	<p>成果報酬とコンサル型の良いところ。</p> <p>CPAが安くなる BANT情報取得 仕様変更対応 固定予算</p> <ul style="list-style-type: none"> アポイントが取れるほどCPAが安い。 BANT情報などのリサーチを獲得できる。 スクリプトやターゲットの変更などへの対応力が高い。 予算が固定のため継続した施策がしやすい 	<p>BANT情報取得 戦略 分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 会話の中でBANT情報などのリサーチを獲得できる。 テレアポ前の戦略策定にも対応。 分析もやってもらえる。
デメリット	<p>課金料金一律 仕様変更不可 BANT情報なし 高くなるケースも</p> <ul style="list-style-type: none"> 確度の低いアポイントでも課金される。 スクリプトの内容変更などに対応できないケースが多い。 アポイント以外の情報が残らない。 従量課金型より価格（CPA）が高くなる傾向にある。 	<p>料金は必ず発生 低価格帯ではない</p> <ul style="list-style-type: none"> アポイントが取れなくても料金が発生する。 低価格帯と比べると費用がかかる。 	<p>高額 辞めづらい</p> <ul style="list-style-type: none"> 全体的に最も高額になる。 依頼した領域の営業を依存することになる

各領域の比較

領域	準備期間	商談の確度	業務途中の修正	費用対効果
低スキル/テレマ領域 低価格コール業者 成果報酬型	◎	×	×	△
中スキル/価格両立領域 コール課金型 固定報酬型	○	◎	○	○
高スキル/コンサル領域 営業コンサル型 インサイドセールスチーム代行	×	◎	◎	×

商材・サービスそのものの複雑さや、求める業務の範囲により依頼したい代行業務・代行業者は変わります。

上記の項目において

- ・代行業者がどの位置づけにあるのか
- ・貴社の依頼したい領域がどれに該当するのか

把握し、依頼前に話し合うことが重要と言えます。

テレポ代行 基本価格



コール単価

1社 **350円***
(税込 385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。
- ※ 最小ロットは500件からでございます。

初期費用

59,000円~
(税込 64,900円~)

- ※ お申込み月のみの費用です。
- ※ コールスタッフ研修費用、スクリプト作成費用、
システム利用料などが含まれます。
- ※ 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。

月額費用

20,000円
(税込 22,000円)

- ※ 改善費用、日報費用などが含まれます。

インサイドセールス代行 基本価格



コール単価

1時間あたり
3,000円~
(税込 3,300円~)

※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

100,000円~
(税込 110,000円~)

※お申込み月のみの費用です。

例

- ・戦略設計 ・コールスタッフ研修費用
- ・スクリプト作成費用 ・システム利用料

※ご利用のリスト種類で変動します。

月額費用

100,000円
(税込 110,000円)

※改善費用、日報費用などが含まれます。

例

- ・既存リードのナーチャリング
- ・貴社のSFAへの入力業務 ・KPI設定
- ・リードのフェーズ ・Tierなど業務設計

マーケットリサーチ 基本価格



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。
- ※ コールスタッフ研修費用、スクリプト作成費用、アンケート作成費用、システム利用料などが含まれます。
- ※ 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。

メルマガ配信



10万円~

ベーシックプラン

タイトル画像の作成

コンテンツの要約

送付リストの更新

メルマガ送付

50万円~

コンテンツマーケティングプラン

コンテンツ作成

タイトル画像の作成

コンテンツの要約

ブログ更新

送付リストの更新

メルマガ送付

※実施内容や送付数によって金額が変動します

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く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 \(Web\)](#)

