



WEBマーケティング実績資料

soraプロジェクトが実践した4つの方法

はじめに

事前準備

- ◆まずWEBサイトがないと始まりません。
- ◆WEBサイトがレスポンスブルに対応しているか、サーバー速度が遅くないかなどのチェックは必ず必要です。



The screenshot shows the homepage of Sora Project. The header includes the company logo, contact information (0120-77-8939), and a navigation menu with links to 'テレアボ代行', '企業リスト', 'インサイドセールス', 'マーケットリサーチ', '事例', '料金', and 'お客様Q&A'. The main banner features a woman in a business suit looking thoughtful, with the text 'ACCELERATE NEW DEVELOPMENT' and a sub-headline '成長するお客様の新規開拓を加速する'. Below the banner is a section titled 'サービスラインナップ' (Service Lineup) with three icons representing 'テレアボ代行', 'インサイドセールス', and 'マーケットリサーチ'.

会社概要 採用情報

受付時間：平日 9:00 ~ 18:00
0120-77-8939

テレアボ代行 企業リスト インサイドセールス マーケットリサーチ 事例 料金 お客様Q&A

ACCELERATE **NEW** DEVELOPMENT

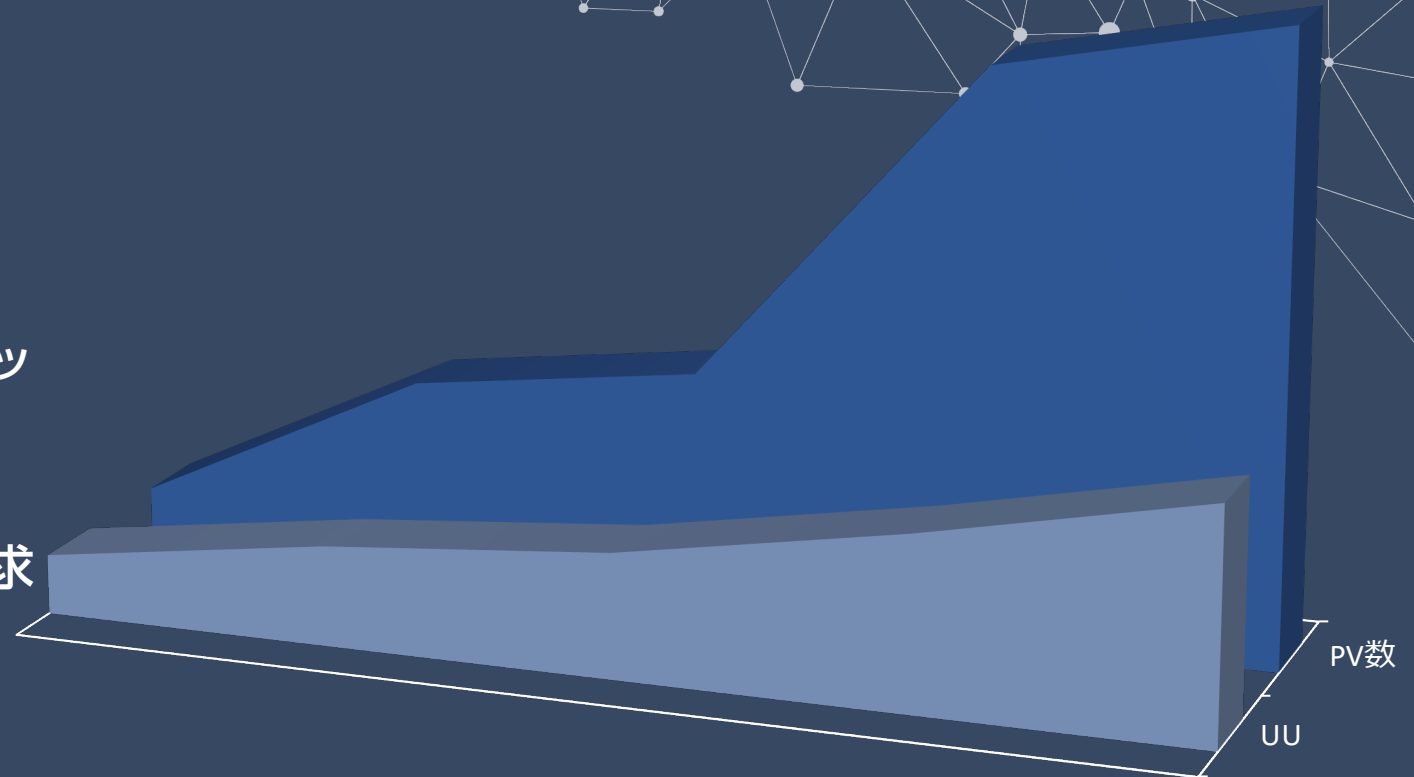
成長するお客様の新規開拓を加速する

サービスラインナップ

テレアボ代行 インサイドセールス マーケットリサーチ

WEB施策実施後の数値

- ◆WEB施策実施後PV、UUともに大きく数値を伸ばしています。
- ◆すべてのトラフィックの53%がオーガニック検索に起因している為、オーガニック流入を増やす施策を重視
- ◆専門性を高めることで潜在ニーズへの訴求とSEO対策を同時に実施
- ◆またリード獲得数もWEB施策実施前と比べ5倍以上へ



コンテンツマーケティング

インサイドセールスブログ

◆インサイドセールスやテレアポについての記事を継続的に投稿

◆定期的にコンテンツが更新される環境

◆検索者の疑問に応える記事を投稿することで潜在ニーズの発掘をする



コンテンツマーケティング

ホワイトペーパー

- ◆コンテンツマーケティングの一環としてホワイトペーパーを作成
- ◆ダウンロード時にリード情報を入力させることでアプローチが容易に
- ◆顕在ニーズに訴求するのではなく、ユーザーの疑問に答えることで潜在層への認知度を高める



テレアポ代行・インサイドセールス代行
SORA PROJECT

代行会社市場と料金体系で解説

テレアポ代行会社の選び方



コンテンツマーケティング

Youtubeチャンネル

◆検索エンジンとして世界で2番目に使用されていると言われるYoutubeのチャンネルを運営

◆社内文化や福岡でのビジネスの状況などを動画を通じて配信

◆関連会社などの情報もいれつつ、定期的に動画がアップロードされるように実施



インサイドセールスの手引き(soraプロジェクト)

チャンネル登録者なし

ホーム

動画

再生リスト

チャンネル

概要



説明

■インサイドセールスの手引きについて

BtoB向けインサイドセールスをリードし続けているsoraプロジェクト代表ヒグチユウキがインサイドセールスに関する話題や情報などをお届けするチャンネルです。

■ヒグチユウキについて

福岡発のインサイドセールス支援会社であるsoraプロジェクトの代表。
スタートアップから外資大手まで700以上の営業支援プロジェクトの実績を持つ。
営業拠点を福岡に置いたまま全国の企業をクライアントとし、3年間で500%の事業成長をさせた。
営業活動でお困りの会社様に、ターゲットリスト作成から見込み客育成・アポイントの獲得まで、新規開拓の実行支援が専門分野。

■株式会社soraプロジェクトについて

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。
インサイドセールス代行・テレアポ代行会社として創業15年目を迎えました。

BtoBに特化していることからコールスタッフの教育・育成に力を入れおり、これからビジネスを拡大していくお客様から大変工業を頂いております。

UX対策

適切な企業リスト提供・良質なアポ獲得

平均アポ率**4.6%**

新規顧客の開拓を実現



14年間のテレアポ代行累計請負実績

業種への総コール数
250万件



総見込み客獲得数
142,430件

リスト数
5,000 件

到達率
24.2 %

コール履歴
350 件

コメント

最終的な見込み客リストアップは、
見込み客の属性やニーズに基づき、
最適なアポ取得方法を選択し、
アポ取得率を最大化しています。

商談予約

お問い合わせ

業者を選ぶ基準としては、商材やサービスの内容ごとに最適な商談トークを展開できるような、優秀なテ
レアポを持った人材を確保している業者かどうか重要なポイントになります。soraプロジェクトでは14年間に
テレアポ代行の実績と100業種を対象に250万件的コールで培った経験を元に、アポ獲得件数アップに貢献いた

CTAの追加

- ◆WEBサイト訪問時、次のアクションを起こす
場所がわかりにくいと必然的にCV数が減少
- ◆CRMツールを変更し、顧客の入力工数を削減
- ◆CTAを複数設置し、常に次のアクションを起こせ
るように構築

キーワードの選定

◆BtoBの場合、ターゲットキーワードのトレンドが少なく変動も起こりにくい

◆キーワードは多ければ良いというわけでは無い為、不要な部分を削りサービスの中身をわかりやすくした

◆キーワードと検索意図が自社サービスにマッチしているかを定期的に確認

<https://wilof-work.co.jp/salesmedia/article> ▼

【2021】インサイドセールス代行10社比較！サービス内容や ...

2021/08/30 — インサイドセールス代行会社10社比較一覧・ウィルオブ・ワーク・アースリンク・リーグル・コムレイズインキュベート・SALES ROBOTICS・コンフィデンス。

インサイドセールス代行会社が解決できること・インサイドセールス代行会社10社比較一覧

<https://sora1.jp/insidesales> ▼

soraプロジェクトのインサイドセールス代行

法人営業専門のテレアポ代行ならsoraプロジェクトにお任せください。ご契約から最短5日でコール開始。法人テレアポのプロが質の高いアポイント・会話情報の記録まで ...

会社名称：株式会社 soraプロジェクト

設立日：平成19年3月26日

取り扱い業種（一部）：Webサービス、健...

<https://qeee.jp/magazine/articles> ▼

【比較12選】インサイドセールス代行サービスを紹介！選び方 ...

2021/09/07 — インサイドセールス代行とは名前の通りにインサイドセールスを代行してくれるサービスを指します。インサイドセールスによるリードナーチャリングは ...

インサイドセールス代行を選ぶ際のポイント・インサイドセールス代行12選・CEREBRIX

<https://liskul.com/サービス紹介> ▼

【2021年最新版】インサイドセールス代行おすすめ38選！料金

2021/09/06 — インサイドセールス代行とは、見込み顧客に対して、電話やメール、オンライン商談などを活用して行う非対面営業を代行するサービスです。

<https://bales.smartcamp.co.jp> ▼

インサイドセールス代行ならBALES（ベイルズ）

インサイドセールスとは電話やメールを用いた非対面の営業で商談をつくるセールスのことです。SaaS業界の実績が多数あるインサイドセールス代行ベイルズ(BALES)では、 ...

広告配信

SNSを用いた広告

- ◆FacebookやLinked inにて
バナー広告を配信
- ◆広告文にて弊社の強みを押し出している為
遷移先は直接資料ダウンロード
- ◆カスタマージャーニーを意識した遷移先に
することで顧客の離脱を抑制

 **株式会社soraプロジェクト**
4人のフォロワー
プロモーション

失敗しないテレマーケティング
質の高い見込み客を効率的に獲得！キーマンへの接触率78.6%を記録！

3分でわかる！

**テレアポ代行会社
の選び方**

BtoB専門テレアポ会社が解説
料金体系・相場やメリット

 **BtoB特化、良質アポのみ獲得 | 資料をダウンロード ▶**

アポ率驚異の9.9%を記録！売上に直結するアポのみ提供。

sora1.jp

[ダウンロード](#)

広告配信

リスティング広告

◆ユーザー属性を分析し、広告の出向条件を細く設定することで、無駄な露出を抑制

◆常に30%程度のテストキャンペーンを設ける事で新規開拓を実施

◆常に広告媒体のアルゴリズムを分析し
広告出稿ルール of 把握

テレアポ代行



すべて

画像

ニュース

ショッピング

地図

もっと見る

ツール

約 2,510,000 件 (0.42 秒)

広告・<https://www.sora1.jp/テレアポ代行/実績一位> ▼ 0800-822-5832

テレアポ代行／良質アポのみ獲得 - コール単価350円～、3回...

ベテランスタッフが良質なアポイントを獲得確度の高いアポとBANT情報をご提供

»料金

業者比較表で見やすくご紹介。
明朗会計でわかりやすい料金。

»テレアポ代行

新規開拓を確実に加速させる
次世代型テレアポ代行

広告・<https://salesbase.salesrobotics.co.jp/ビッグデータで/営業活動を変革> ▼ 050-5893-9192

テレアポ代行、卒業しませんか？ - SALES BASEがアポを自動...

400万社の企業データから今すぐ営業できるリードが自動で届く！全く新しい**テレアポ代行**。
最短2週間で商談追加を実現・リードに関する不満を解決・90%を超えるリピート率・リードと
商談の質を担保・市場に合せたトレーニング・サービス: 営業支援, 営業代行。

広告・<https://www.only-story.jp/テレアポ+代行/決裁者アポ獲得> ▼

【BtoB特化型】手紙代行なら - 販売パートナー募集と新規獲得

【BtoB特化型】**テレアポ 代行**以外の選択。全国4,000人の経営者となつがり事業成長を加速
福岡県の経営者も続々登録・決裁者マッチングアプリ・東京の企業と簡単に繋がる

広告・<https://www.boxil.jp/> ▼

営業代行サービス比較34選 - 人員補強やテレアポの課題解決

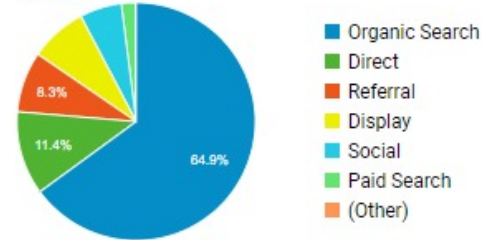
【おすすめ営業代行サービス30社】営業代行のメリット・費用・特徴を徹底比較。資料請求無料。

分析とアナリティクス

- ◆ 事前に設定したペルソナ像と結果のマッチング度合いを確認
- ◆ 複数設定した期間にてそれぞれ数値を分析し広告市場の流れを把握
- ◆ 競合他社の広告出稿状況进行分析し自社広告と比較

上位のチャネル

すべてのユーザー

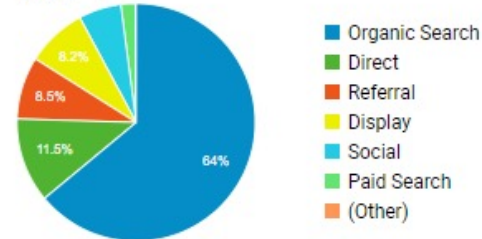


ユーザー

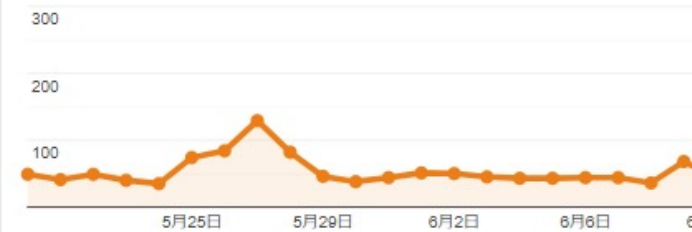
● ユーザー



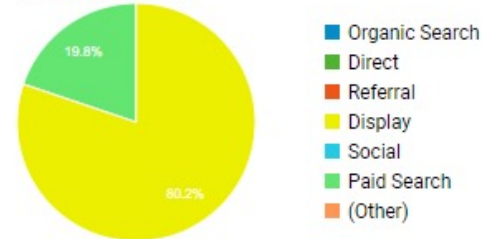
新規ユーザー



● ユーザー



有料のトラフィック



● ユーザー



WEB施策まとめ

PVとUUの向上

- ◆PVが上がらないことにはCVは出てこない
為初期段階はPVをあげることを重視
- ◆すべての施策はPVをあげる為に行い
CVはWEBサイトコンテンツや遷移を考える
ことで刈り取っていく
- ◆自社のコンテンツの配信元を複数持つことを重視し、それぞれの媒体に特化した
コンテンツを作成



SORA PROJECT

見込み客を育成し、
継続的な
商談機会を創出

soraプロジェクトの
インサイドセールス代行

実績 **14年**
営業のプロ

見込み顧客
800万社以上

深い商品理解と
スクリプト作成

商談予約・料

インサイドセールスとの兼ね合い

なぜWEB施策をするのか

- ◆インサイドセールスを行う際にも顧客にイメージをやすくしてもらえる為の広告配信などを行っています。
- ◆オンラインで獲得したリードに対してオフラインのインサイドセールスを行いオンラインで更に後追い
- ◆オンラインとオフラインを融合させたアプローチを行っています。



さいごに

膨大な施策をどうやるのか

- ◆社内マーケティングチームを強化する事で物理的に人員を増やす
- ◆各施策を複数社へ外注する事で社内で足りないところを補完する
- ◆WEBマーケティング一括管理できる会社へ依頼し一本化する



さらに詳しいsoraの実績や実施可能な施策はコチラ

商談予約

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

