

# 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](http://sora1.jp/tel_daikou.htm)