



# 株式会社soraプロジェクト

料金体系・業務領域のポジション解説付き

## サービス料金表



# テレアポ・インサイドセールス代行の料金体系



## SORA PROJECT

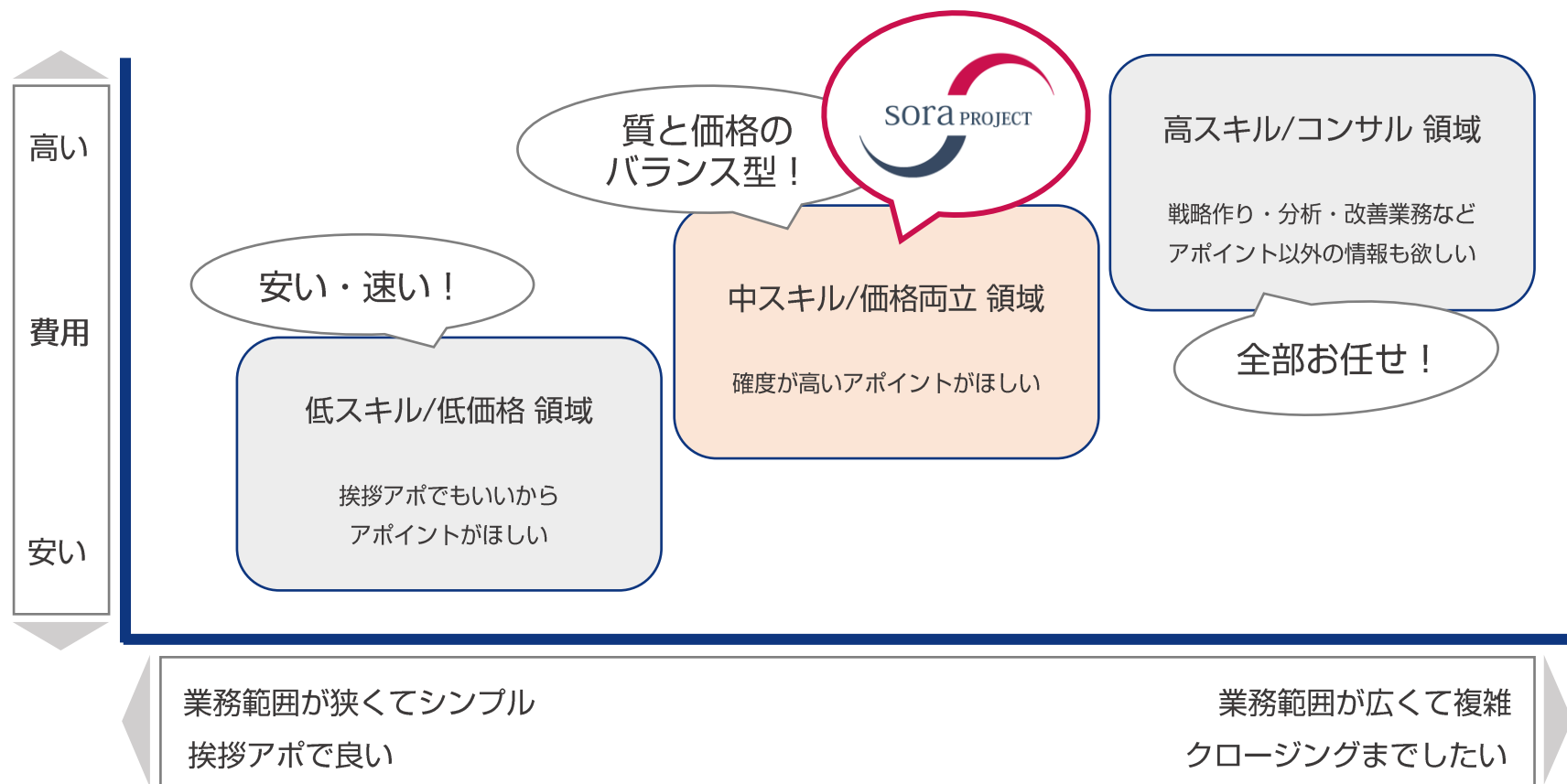
	成果報酬型	従量課金型・固定報酬型 コール課金・時間課金型	コンサル型
特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>アポイント獲得ごとに報酬を支払う。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電話をかける本数に応じて料金が決まる。</li> <li>内容により、コール数・時間単位で費用が発生するケースもある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>代行業務やアポイント以外の幅広い領域を依頼できる。</li> <li>依頼した業務範囲に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

# 料金と業務領域のポジショニング

営業代行と言っても、各社によって確保している人材や得意とする領域はさまざまです。

以下は営業代行の「料金」と「商材の複雑性」に応じた大まかな領域マップです。

自社が求める人材や領域、コスト感の参考としてください。



# 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	×	◎	◎	×



中スキル/価格両立領域

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。

# テレアポ代行 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

## コール単価

1社 **450円**~<sup>\*</sup>  
(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。

# 当社の紹介

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

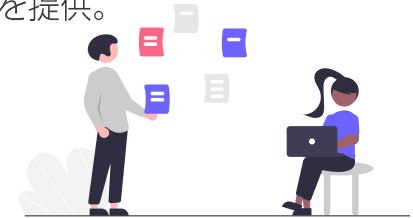
当社はインサイドセールス代行・テレアポ代行・マーケットリサーチ会社です。

- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

に特化し、企業様の成長を全国範囲で支援いたします。

創業14年のノウハウを駆使しコールスタッフの育成に力を入れ、質の高いアポイントを提供。  
継続的な売り上げ獲得のために、適切なプランをご提案致します。

[soraプロジェクトのサイトを見る](#)



## サービス概要

### テレアポ代行 🖱️

営業戦略の企画や、リストの作成、アポイント獲得まで、営業マンの一人としてサポートします

### インサイドセールス 🖱️

見込み顧客に対し継続してコミュニケーションをとり、商談を作り出す役割を担います

### マーケットリサーチ 🖱️

トークスキルに長けたスタッフが電話で市場調査を行い、顧客の生の声をきき取ります



社名	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
代表取締役社長	樋口 裕貴 (ひぐち ゆうき)
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 【天神センター】 福岡県福岡市中央区天神2-3-2 7F 【福岡センター】 福岡県福岡市南区大橋1丁目8-21
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	情報セキュリティマネジメントシステム ISO27001/ISMS
業務内容	■ インサイドセールス代行・テレマーケティング事業 ■ 電話営業・市場調査 ■ コールセンター研修