



料金もわかる

サービス概要資料

soraプロジェクト

---

テレアポ代行・インサイドセールス代行の詳細

# 株式会社soraプロジェクト-サービスラインナップ

## テレアポ代行

テレアポ代行で100業種を対象に250万件のコールで培った経験、最良の結果を生み出すコールスタッフのスキルを活かし、アポ獲得件数アップをお約束いたします。

## インサイドセールス代行

リード獲得から育成までを代行。お客様は受注活動に専念できます。早期で営業体制を構築し販路拡大を可能にいたします。

## 企業リスト販売

貴社のサービス内容を把握し、インサイドセールスに適した訴求企業リストをご提案します。電話営業代行なしで企業リストのみのご提供も可能です。

## マーケティング支援

マーケティングの基軸となる戦略設計～総合的にご支援いたします。BtoBに特化した顧客の購買プロセスへのアプローチ、広告設計・運用など幅広くご提案いたします。

# 16年間で3,500件以上のプロジェクトの実施



商談予約へ!

# サービス内容

ちょうどいい

インサイドセールス代行

+

営業をブーストする

マーケティング支援

# ちょうどいいインサイドセールス代行とは

## インバウンドリード

### への即時対応

(定常型・スポット型含む)

## 白地リストへの

### アウトバウンド活動

狙ったターゲット層からの商談化

## ハウズリードのリサイクル

失注・リサイクル

休眠・過去顧客の掘り起こし

## ナーチャリングコール

未商談リードに対するコール

商談後の顧客への接点継続

ウェビナーへ誘致

## リストの提供

### 商材に適したリストの紹介

ターゲティング設計

リストのカスタマイズ

専門リストの提供

一気通貫支援も

状況に合わせた

カスタマイズも

実現可能

# 営業をブーストするマーケティング支援とは

## WEB制作

コーポレートサイト  
サービスサイト  
メディアサイト  
LP

## リード獲得

広告配信  
Youtube運営  
ウェビナー運営

## 戦略設計

カスタマージャーニー設計  
WEB遷移設計  
マーケティング戦略設計

## コンテンツ制作

ナーチャリング支援  
オウンドメディア・SNS運営  
ウェビナー運営  
動画作成

## HubSpotの導入支援

導入設計  
ワークフロー作成  
運用支援

売上を上げる仕組みを  
デザインする  
超伴走型  
マーケティング支援

# soraプロジェクトの提供するサービス一覧

## マーケティング支援

カスタマージャーニー  
ワークフロー作成  
WEB遷移設計  
ウェビナー代行  
ブログコンテンツ作成  
YouTube作成

## インサイドセールス代行

リスト購入  
テストマーケティング  
テレアポ  
インサイドセールス

## マーケティング支援

ブログ  
メルマガ  
事例サイト作成

## 営業 強化支援

カスタマージャーニー

ワークフロー  
作成

WEB遷移を  
整える

初期  
コンマケ

リード獲得

テレアポする

インサイド  
セールス

中期  
コンマケ

ナーチャリング

ナーチャリングする

具体的にアプローチ・データ収集

アプローチする顧客を獲得

インバウンドリードが流入してくる

顧客の道筋を作る → ユーザビリティの向上

内部リソースとアクションの把握・明確化 → 脱属人化

顧客の流れを理解する

CRM  
導入  
設計

内製化  
支援

マーケからインサイドセールス・内製化支援まで伴走します

# 一貫通貫・伴走型支援を実現

マーケティング支援

インサイドセールス代行

マーケティング支援

営業  
強化支援

ブログ

メルマガ

事例サイト作成

リスト購入

テストマーケティング

テレアポ

インサイドセールス

中期  
コンマケ

ナーチャリング

ナーチャリングする

カスタマージャーニー

ワークフロー

WEB遷移

ウェビナー代行

ブログコンテンツ作成

Youtube作成

インサイド  
セールス

テレアポ

アプローチ・データ収集

ブログ作成

リード獲得

インバウンドリードが流入してくる

CRM  
導入  
設計

内製化  
支援

初期  
コンマケ

顧客の道筋を作る→ユーザビリティの向上

WEB遷移を  
整える

アクションが明確に→説属人化

ワークフロー  
作成

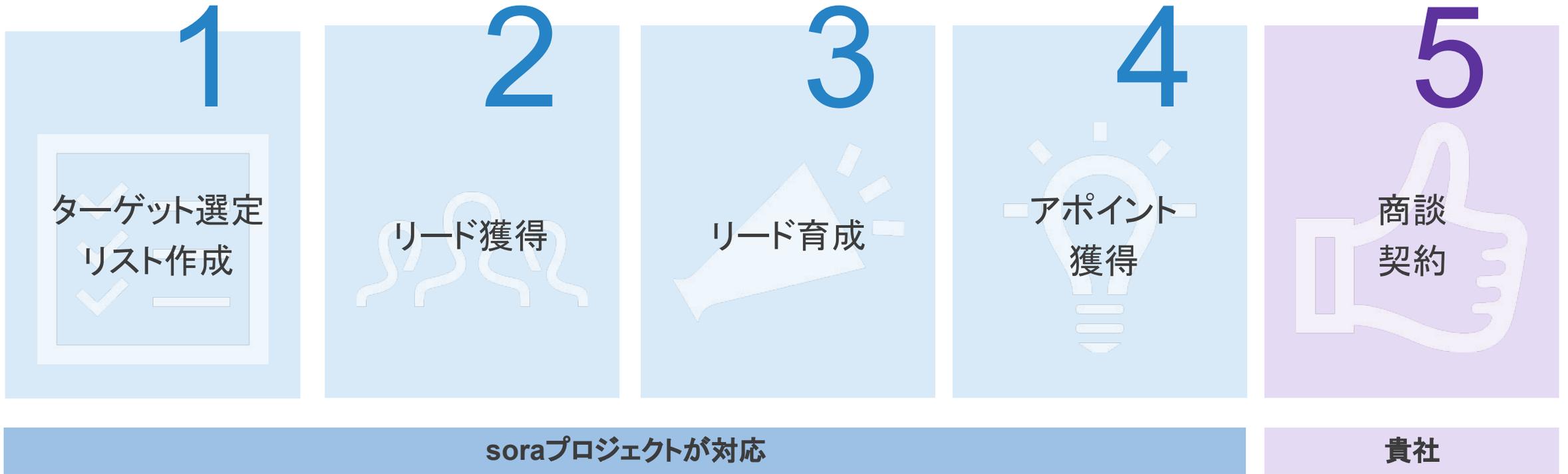
顧客の流れを理解する

カスタマー  
ジャーニー

# soraプロジェクトの業界ポジショニング

	格安コール課金型	soraプロジェクト コール課金/時間契約	成果報酬型
メリット	少ない件数から依頼できる サービス単価が低くても ROIが合う可能性がある	成果が高いスタッフをアサイン 見込み客の情報収集を並行して行える	CPAが明確
デメリット	柔軟に対応ができない 中間打ち合わせなし	スタート時点のCPAが 高くなる可能性がある	稼働量が決まっていない アポ以外の情報提供がない
向いている条件	難易度が低い商材 サービスへの総需要が 小さいサービス	BtoB向けの難易度が高い商材 中長期で事業を考えているサービス	保険 店舗系コール 見込み客が必要ない商材
費用感	コール単価100円～ (1コール)	コール単価450円～ (3コール) 時間契約 4,000円～	1アポイント 2万円～
成果物	アポイントのみ (OPの質悪くクレームがあるケースも)	アポイント + 獲得できたBANTC情報	アポイントのみ

# 契約後から商談獲得までの流れ



## デジタルソリューションのご提案

広告運用

コンテンツ制作

SEO

海外  
マーケティング

ブランディング

# 導入後のフロー・最短10営業日で業務開始が可能

## コール開始前

### ご契約

業務内容ヒアリング  
商材資料送付

社内レクチャ

キックオフmtg

リスト・スクリプト作成

スクリプト貴社確認・承諾

スクリプト読み合わせ

### キックオフMTG

貴社のご担当者様と現場スタッフで直接打合せを行い、サービス内容やご要望を伝えていただきます。

### リスト・スクリプト作成

打ち合わせを元に、弊社のスペシャリストがリスト・スクリプト(トークの台本)を作成いたします。

### 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

### 業務開始

初日報告

改善会議

リスト・スクリプトの改善

テコ入れmtg

業務終了

コール結果ご報告

### 改善会議

中間結果をもとに、問題点を洗い出し改善へとつなげるため、リスト・スクリプト・スタッフなどを様々な角度から改善検討いたします。

### テコ入れミーティング

MTGは完了報告の2回を想定していますが、進捗に応じて随時開催する場合があります。

### 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。

# 導入事例1

## 株式会社ツクイスタッフ 様



事業内容: 人材派遣業

従業員数: 203名

休眠顧客リストからのアポイント獲得率2倍以上へ  
ただコールするだけではない施策にシフト  
成約率・案件化率が劇的向上



### 導入前の課題・背景

新規事業立上げでリソース不足

サービスの認知拡大からスタート

社内営業体制も改善が必要



### 導入後の効果

社内リソースを有効活用

認知拡大から案件創出の施策へ

フェーズにより営業体制変更が可能に



### 導入を検討している企業様へのコメント

継続依頼を行うことでインサイドセールスや、集客施策に注力できたことが一番の成果だったと思います。

色々な業務を兼務している事業や企業様にとってのメリットは、業務の一部を切り出し伴走しながら客観的なアドバイスをくれることだと感じました。

社内リソースを有効に活用するための代行利用、ぜひチャレンジしてみてください。

株式会社ツクイスタッフ 動画研修サービスE care labo”事業担当

# 導入事例2

## 株式会社グロースX 様



事業内容: 人材育成サービス

商材: 人材育成サービス「グロースX」

すぐ稼働でき、リソースの拡張も柔軟

保有しているハウズリストから商談機会を創出  
展示会リードへのアプローチをリソース拡張



### 導入前の課題・背景

商戦期に向けリソースが足りない

稼働スタートまで時間がない

大量リードの分析を一定期間で行いたい



### 導入後の効果

リストに合わせ柔軟にリソースを確保

商材を把握・スピーディに稼働開始

稼働チームとのコミュニケーションで  
柔軟な体制作りを実現



### 導入を検討している企業様へのコメント

どんなに代行会社を利用したとしても、結局はどういうチームを組めるか次第です。  
だから出会ったらその人たちを大事にただ一方的にやってもらうのではなく、一緒に作って  
行くというスタンスがないとどの会社にも依頼しても上手くいきません。  
コミュニケーションを取り手がたえを感じたら、いかにその関係を大事にしていけるかが  
成功につながると思っています。

# 導入事例3

## 株式会社ハイパー様



事業内容: 法人企業向けコンピュータ・周辺機器の販売  
従業員数: 218名

リード獲得数が前年の120%に

「自然に問い合わせが来る」営業からの声も  
会社サービスの軸を得て次の施策が楽になった



### 導入前の課題・背景

リードが足りない

マーケティング部の人数が少ない

社内にマーケティングが根付かず  
施策の運用ができていない



### 導入後の効果

トラフィック・リード数が増加

施策をプロジェクト化し伴走、  
社内マーケティングが自走できる状態へ

営業チームからも反響の声をかけられる



### 導入を検討している企業様へのコメント

マーケティングがしっかりと根付いてない・施策の運用ができていない状況の会社で  
リード獲得施策の強化が必須と感じている担当者様は多いと思います。  
担当者様の置かれている状況や立ち位置に合わせプランニングし、やるべきことを棚卸し  
ができます。自走できる状態になれば、自分たちのやりたいフェーズも変わり、  
レベルアップを実感することができます。

株式会社ハイパー マーケティング担当

# 企業リスト料金

# 最適な企業リストをご提案いたします

## 企業リスト

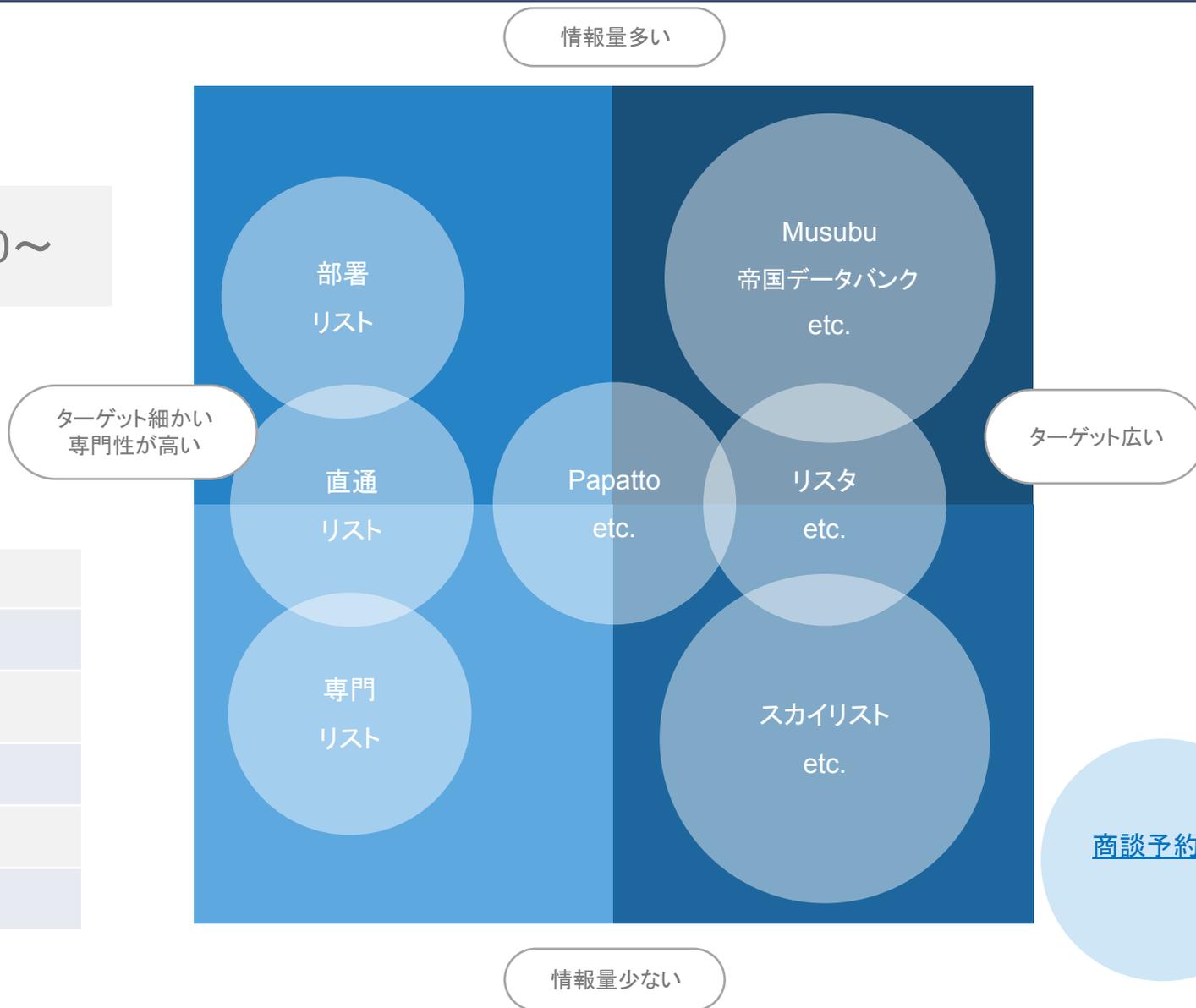
リスト  
単価 ¥50～

手数料 ¥30,000～

## 専門リスト

リスト名	リスト単価	手数料
役所リスト	¥50～	¥10,000
各病院リスト	¥30～	¥10,000
部署直通リスト (人事・総務・情シス・工場)	¥50～	¥30,000～
ECリスト	¥35,000	¥30,000～
弁護士リスト	¥30～	¥10,000
ディーラーリスト(全国)	¥50～	¥30,000～

上記リストの他、貴社ターゲットに合わせご提案致します。



情報量多い

ターゲット細かい  
専門性が高い

ターゲット広い

Papatto  
etc.

リスト  
etc.

Musubu  
帝国データバンク  
etc.

部署  
リスト

直通  
リスト

専用  
リスト

スカイリスト  
etc.

[商談予約へ!](#)

情報量少ない

／まずは3カ月／

# パッケージジプラン

## 料金

## テストマーケティング プラン

月額

# 45万円

- ✓ 顧客の傾向を掴みたい
- ✓ テストマーケティング
- ✓ まずは少額で稼働したい

3カ月稼働することで有益な  
データを掴むことが可能です！

## GoGoインサイドセールス 定額プラン

月額

# 55万円

- ✓ インサイドセールスの外注
- ✓ 業務設計や接点構築がしたい
- ✓ 商談のみに集中したい

商材・サービスに合わせて最適な  
稼働内容を選定できるプランです。

## インサイドセールス カスタムプラン

要相談

# 要相談

- ✓ 複合的な提案が可能です
- ✓ テスト・戦略設計から伴走
- ✓ 複数商材・サービスの同時稼働

あらゆる領域・状況に対応可能！  
複雑な案件もご相談ください。

# 3カ月継続をおすすめする理由

1 month

## 仮説・実装

2 month

## 検証

3 month

## 改善

ケーススタディ①

ホワイトリストに  
コールしてみる

ターゲットを分け  
優先順位を付ける

フローが固まる  
KPI設定できる

ケーススタディ②

ハウスリストに  
コール開始

スクリプト改善や  
ターゲットの変更

勝ちパターン  
発見

# テストマーケティングプラン | しっかり顧客の傾向を掴みたい

月額

45万円

初期費用込

50時間稼働

月額費用込

ターゲット変更可

700件/月  
リスト作成アカウント付与

スクリプト改善込

月々50時間分の稼働を行います。  
少なめの稼働時間でも3カ月の期間を取る  
ことで、顧客の動向や傾向をしっかりと  
掴むことができます。

45万円

1ヵ月目

45万円

2ヵ月目

45万円

3ヵ月目

1ヵ月毎  
自動更新

※架電完了から  
15営業日前自動更新  
となります



新製品・サービスのターゲットの分析がしたい



複数ターゲットに少量ずつテストしたい

リスト作成は別途費用

ターゲット変更は準備を稼働時間に含みます

# GoGoインサイドセールス定額プラン | チームの一員として稼働

月額

55万円

初期費用込

100時間稼働

月額費用込

自社リスト持込み可

リスト作成(オプション)

ターゲット変更可

スクリプト改善込み

インサイドセールスチームとして貴社のセールスチームと伴走いたします。

営業コールだけでなく、BANTC情報の聞き取りや市場調査など幅広く対応。業務設計から接点構築まで承ります。

55万円

1ヵ月目

55万円

2ヵ月目

55万円

3ヵ月目

1ヵ月毎  
自動更新

※架電完了から  
15営業日前自動更新  
となります



インサイドセールスチームとして稼働して欲しい



リードへのアプローチ、ナーチャリングを  
長期戦略を立てて稼働させたい

リスト作成は別途費用

ターゲット変更は準備を稼働時間に含みます

# インサイドセールス カスタムプラン | より複合的な依頼に対応可能です

月額

要相談

初期費用込

複数商材扱い可

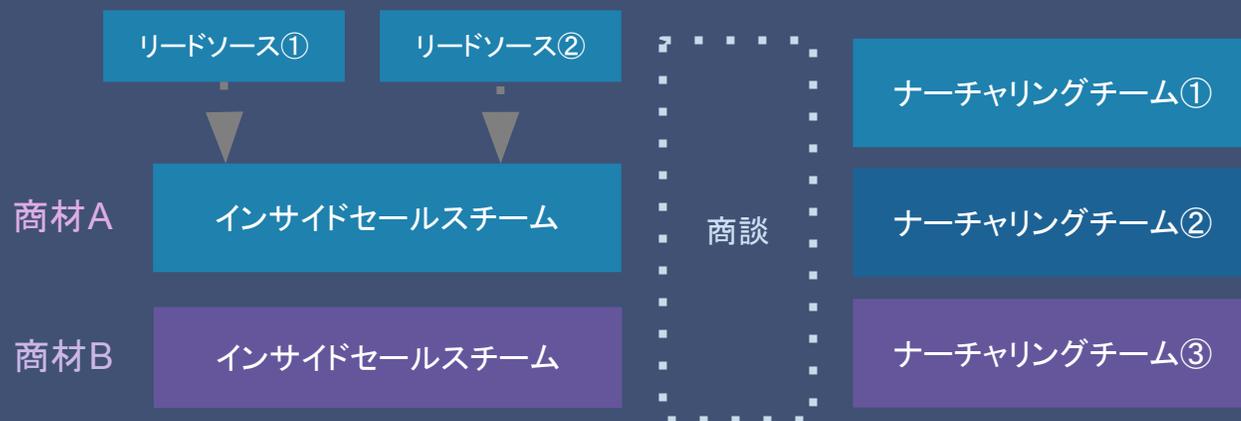
月額費用込

ターゲット変更可

リスト作成(オプション)

スクリプト改善込み

自由に内容をカスタマイズ可能なプランです。インサイドセールスチームとして伴走するだけでなく、業務設計から接点構築・複数のリードソースに対し同時進行でコールを行います。様々な提案が可能ですのでご相談ください。



インサイドセールスチームとして伴走が必要



複数リードソースがあり同時に走らせたい



商材やサービスが複雑で外注に難航している

リスト作成は別途費用

ターゲット変更は準備を稼働時間を含みます

インサイドセールス  
カスタムプラン

料金

# コール課金 | “成果を出し続けるテレアポ”をご提供

## 初期費用

150,000円～  
(税込165,000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。

## 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。

※ 最小ロットは1000件からでございます。

## 月額費用

100,000円～  
(税込110,000円～)

※ 改善費用・日報費用などを含んだ費用です。

## 3カ月稼働の費用例

1ヵ月目

初期費用

コール単価×コール数

2ヵ月目

月額費用

コール単価×コール数

3ヵ月目

月額費用

コール単価×コール数

詳細なお見積りが知りたい・電話相談

日程調整をする(無料)



# 時間課金 | “ちょうどいいインサイドセールス”をご提供

## 初期費用

150,000円～  
(税込165,000円～)

※ お申込み月のみの費用です。

例

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

※ 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。

## 時間単価

1時間あたり  
4,000円～  
(税込4,400円～)

※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160時間からでございます。

## 月額費用

100,000円～  
(税込110,000円～)

※ 改善費用・日報費用などを含んだ費用です。

例

- ・既存リード・見込み顧客へのナーチャリング
- ・貴社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

## 3カ月稼働の費用例

1ヵ月目

初期費用

時間単価×稼働時間数

2ヵ月目

月額費用

時間単価×稼働時間数

3ヵ月目

月額費用

時間単価×稼働時間数

詳細なお見積りが知りたい・電話相談

日程調整をする(無料)



# マーケティング支援 | インサイドセールスをより強固なものに

## Webサイト制作

150,000円～

(税込165,000円～)

## 広告運用

月額費用  
50,000円～

(税込55,000円～)

## 顧客流入戦略設計

初期費用  
150,000円～

(税込165,000円～)

## コンテンツ制作

Youtube・ブログなど

100,000円～

(税込110,000円～)

## 運用代行

アカウント運用代行など

月額費用  
100,000円～

(税込11,000円～)

## CRM導入設計

初期費用  
300,000円～

(税込330,000円～)

詳しく話を聞きたい  
Zoomでオンライン商談

日程調整をする(無料) ▶

よくあるご質問

# よくある質問

## Q.コールを行う時間帯はいつでしょうか？

A. 平日の9:00~18:00の間になります。  
折り返しかかってきた電話には非対応です。土・日・祝のコール及び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があります)

## Q.1件に何回コールしますか？

A. 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)

## Q.リストはどちらが準備しますか？

A. 基本、貴社でご準備のリストを使用します。  
(エクセルデータでいただきます)  
弊社の法人リスト検索ソフト(スカイリスト)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)

## Q.トークスクリプトはどうやって作成しますか？

A. 打ち合わせ時商品・サービスの特徴をお聞きし、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開始します。)

## Q.コール結果はどのように確認できますか？

A. 日々の結果報告は当日中に担当者様のメール宛にお送りします。  
また弊社のクラウドシステム【スカイポイントweb】にPC端末でログインし、リアルタイムでコール結果を閲覧頂くことが可能です。

## Q.アポイントのスケジュールはどう確認できますか？

A. 共有のカレンダー(Google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。

## Q.途中で紹介する商材・サービスが変わる場合は？

A. 異なる商品・サービスのコールに変わる時は、再度お見積りを作成させていただきます。

## Q.お支払いについて

A. 前払いです。ご入金確認後、準備に入らせていただきます。

## 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】 東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-27-5 リンクスクエア新宿 16F  
ほか、3拠点
- 従業員数 120名(パート、契約社員含む)
- パートナー 600名
- 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<sup>←</sup>



料金と質を  
いいとこ取り

創業16年  
事例たくさん

カスタマイズ性  
柔軟

詳しくはお気軽に  
ご相談ください

電話相談予約する

資料請求する