



業界最高峰のリストでテレマーケティング代行の『Ri-Plus』

ITプログラミング×独自マーケティング分析

毎月3社限定受付





『Ri-Plus』はテレマーケティング会社

Ri-Plusは『**テレアポ代行**』ではなく、『**テレマーケティング代行**』の会社となります。
テレアポ代行は購入したリストに対して、営業力を駆使してアプローチを行い、アポイント獲得に尽力するのが一般的です。対して弊社は営業力では押さず、事前のマーケティング分析に注力し、『**いかに分析を通して獲得率を向上させるか**』に重きを置く、マーケティング企業となります。



受付可能な企業様

◎	中小企業へのアプローチ	×	大手企業や繋がらない役職へのアプローチ
◎	ターゲットやニーズが明確	×	ターゲットやニーズが不明確
◎	アポイントに理解があり、 双方で売上アップに向けて取り組める	×	アポイントに対して営業に及ぶ過剰な条件を求める企業様
◎	Ri-Plusのテレマーケティング分析を活用頂ける企業様	×	決まったリストやトークスクリプトへ依頼される場合 (※ハウスリストは除く)
◎	BtoBのコール依頼	×	BtoCのコール依頼



①Target ~ターゲット選定~

アウトバウンドにはアウトバウンドに特化したターゲット選定手法があります。Ri-Plusは過去の膨大なデータよりマーケティングスキルを駆使し、取引前に必ず企業様から詳細なヒアリングを行います。その中からアウトバウンドで結果の出るリストを絞り、そのリストからどの程度の新規アプローチが可能かを割り出します。

②Crawling ~クロールング~

弊社はITプログラミング技術を保有する企業です。その技術を駆使し、ターゲット選定を通して想定されるリストをインターネットサイトを通してサーチし、**高角度に見込みに直結するであろうリスト**に対してプログラムを組み、一括でリストを抽出していきます。これにより、**他社では絶対に抽出出来ない、どこよりも高角度なリストを構築**することが出来ます。

③Addition ~追加~

弊社では、200名を超えるフリーランス人材と取引し、Crawlingしたデータに対して不足する情報を補います。ここで**プログラムでは判断できないリストを排除**し、更に見込みに近いであろうリストのみを厳選します。プログラムと言う高精度さと、そこでは分かりかねる部分を人の目で補うことにより高角度なリストが完成します。

④Regularly ~定期抽出~

additionで完成した最高峰のリストも数は限られます。本当に大切なのはリストの『鮮度』。Ri-Plusではこのリストを毎週Crawlingの技術を通して、**毎週リスト化**します。そうすることで毎月鮮度の高い、『**新しい見込みリスト**』が出続けるので、継続頂くお客様にもアポイント率が下がることなく、安定したお取引が可能となりました。

⑤Experience ~経験者~

毎週仕上がったこの最高のリストに対して稼働するのは『**経験者のみ**』で構成された**アポインター集団**。皆、Ri-Plus以前でテレフォンアポイント作業を経験しているため、それぞれが持つ『**データ解析で分からない独自の温度感**』で『**獲得出来るトークスクリプト**』を完成させます。



そこから生まれた実績の一部

商材名	詳細	実績
協同組合A社	6月より当社で食品加工・製造工場のアポ代行を行う。それ以前は2社でテレアポ代行を依頼し、5月は資料請求2件のみで留まったとのことでしたが、6月はアポ匠をご利用いただき、アポ獲得数15件を達成	<ul style="list-style-type: none">・ 総合アポ率1.3%・ 発注アポ数15件に対して15件の獲得
外国人人材紹介	弊社で4年ほど取引頂いている外国人人材紹介を行う企業様。コロナ禍含めても平均で15件を獲得しており、この企業様のアポ取得は全面的に一任頂いております。	<ul style="list-style-type: none">・ 累計アポイント数700件超・ 4年間の継続取引
協同組合F社	他社では獲得が困難な状況の中、弊社取引先からの口コミでご紹介いただき取引を開始。5月からサービスをご利用いただき、既に7月終了段階で35件のアポイントを獲得	<ul style="list-style-type: none">・ 介護アポ率1.5%・ 食品アポ率1.3%・ 工場アポ率0.7%
株式会社A社	過去9ヶ月弊社をご利用頂き、依頼件数に対して100%のアポを計上。その後、企業のアフターフォローもあり取引を一時中断後、9月より再開が決定	<ul style="list-style-type: none">・ 90件のアポ依頼に対して90件のアポ獲得・ 9月より再度契約を締結



料金プラン

商材名	Small	Standard	Zero
初期費用	50,000円	0円	0円
スクリプト構成費	19,800円	19,800円	0円
成果報酬	※契約書に明記しております。		
月獲得件数	10件～	15件～	25件～
契約期間	6ヶ月とその月末まで		
支払い	<ul style="list-style-type: none">・ 獲得分を月末締め翌月10日払い・ 弊社審査に通過しない場合、先払いにて開始・ 初回ご利用時、5件分は先払いにて業務開始		



会社概要

会社名	株式会社Ri-Plus
郵便番号	〒104-0061
本社所在地	東京都中央区銀座6-13-16 ヒューリック銀座ウォールビル7階
電話番号	050-5480-1131
メール	info@ri-plus.jp
HP	https://ri-plus.jp/



企業に利益をプラスする株式会社Ri-Plus