

テレマーケティング・テレポ代行
ビズコールのご紹介
株式会社イクイップ

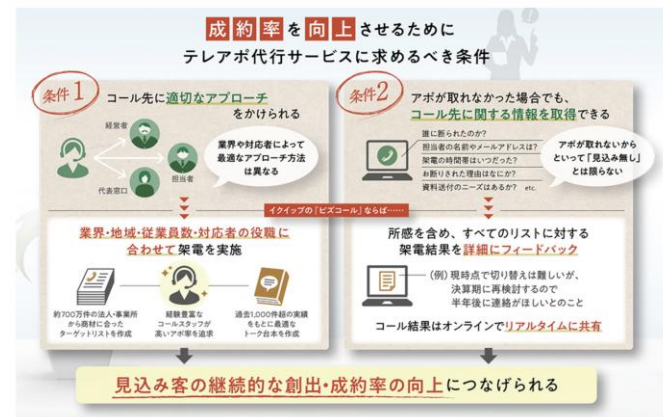


Company Profile

会社概要

会社名	株式会社イクイップ
代表取締役社長	魚谷 恵里沙
創業	平成27年10月
事業内容	テレアポ代行サービス"ビズコール"の運営
所在地	<ul style="list-style-type: none">● 東京本社 東京都港区南青山2-2-15● 富山支社 富山県富山市星井町1-4
会社HP	http://www.テレアポ代行.jp

経営者通信

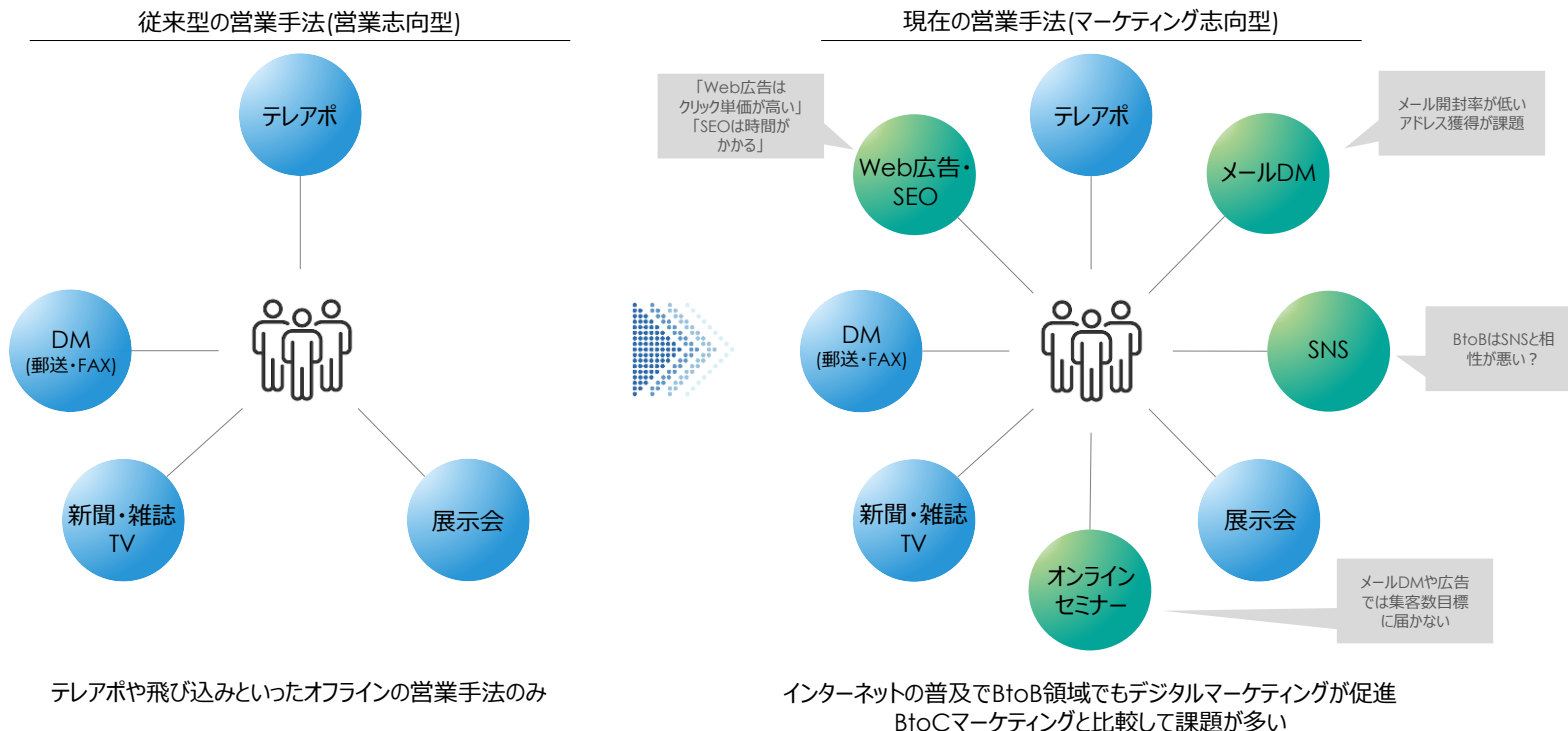


SERVICE

サービス

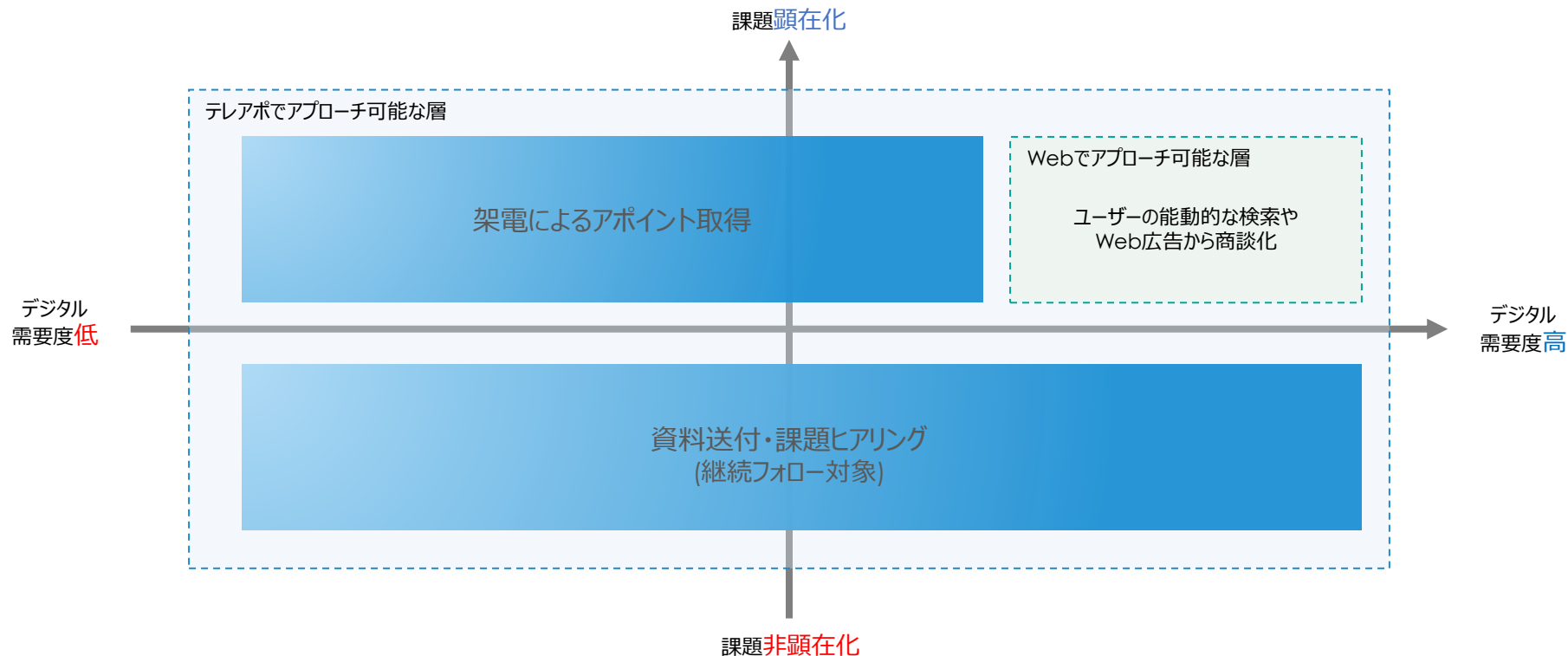
BtoBマーケティングの動向

B2B市場の購買プロセスにおいてはデジタル完結の割合は50%程度
テレアポやDMといった従来型の手法は依然として有効な営業手法として活用されている



テレマーケティングの有用性①

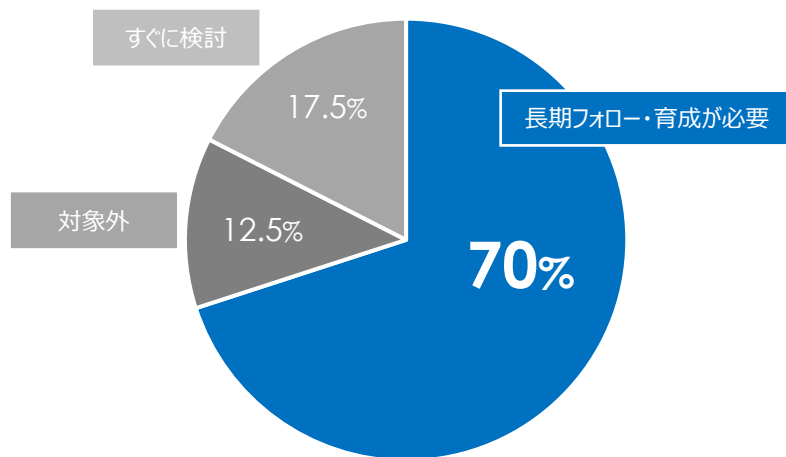
新規顧客へのアプローチ手法としてWebより広い層へリーチ可能



テレマーケティングの有用性②

見込み客の約70%は、受注までに中長期的なアプローチが必要
メール送信後のフォローコールや定期アプローチの手法としてもテレアポは有効

新規顧客の属性分類



法人はニーズの変化や意思決定のプロセスが複雑であり、アプローチした企業の70%は長期的なフォローや育成が必要

打ち手

コール



定期的な架電でニーズや検討状況の変化を定点観測

メールDM等



+

コール



メールDMは開封率が課題
架電と組み合わせてCV率を底上げ

ビズコールの3つの特徴

1コール
110円~
※税抜価格



1.従量課金型コールプラン

リスト数×コール単価のシンプルな料金プラン
成果報酬や契約期間の縛りも無し

2.結果のリアルタイム開示

架電結果は全件リアルタイムで開示
架電の進捗や結果も一目でわかる

3.今後に活かせる情報収集

顧客の情報収集や傾向分析が強み
継続利用でPDCAを伴奏

他にも

全国一律のコール単価

不在時再コール対応

初回限定お試しプラン

リスト提供オプション有

300件~の小ロット対応

導入事例(一部抜粋)

累計5,000社、300万件以上の架電実績有り
類似事例の有無についてはお気軽にお問い合わせください

人材

アポイント獲得率月平均

2.3%

介護施設向けの人材サービス
累計架電数：30,000件
実施期間：2022年4月～

広告

アポイント獲得率月平均

2.2%

飲食店向け集客メディア
累計架電数：50,000件
実施期間：2022年4月～

食品(給食)

実演会獲得率月平均

1.9%

福祉施設向けの給食(完調品)提供
累計架電数：25,000件
実施期間：2019年～

SaaS(不動産業界向け)

トライアル申込獲得率月平均

6.2%

業務システムのトライアル申し込み
累計架電数：50,000件
実施期間：2022年4月～

SaaS(経理部門向け)

セミナー申込獲得率

1.5~3.8%

無料のオンラインセミナー集客
累計架電数：20,000件
実施期間：2022年4月～

自治体/教育機関向け

アポイント獲得率

2~8%

自治体や教育機関向けサービスとして
複数の架電実績あり

ポータルサイト

無料掲載獲得率月平均

6%

動物病院やペットサロンの比較サイト
累計架電数：3,000件
実施期間：2023年4月～

その他資料・チラシ配布、アンケート回収などを目的とした架電も可能です

トークスクリプトについて

サービス内容や架電先、設定ゴールに応じて当社がスクリプトを作成
サービス資料やWebサイトのURLを共有頂くだけでOKです

Webサイト: [www.ビスコール](#)

テレホン販売部から直接お話しください

専用 トークスクリプト

受付トーク

いつもお世話になっております。
私、株式会社**の**と申します。
**様はいらっしゃいますでしょうか。

用件を聞かれた場合	ご不在の場合	お断り/繋がらない場合
	本日はお戻りの予定ございますか？ 明日はいらっしゃいますでしょうか？ ※部署名、担当者をセリフに追加 →適切な場面に記入すること	そうでしたか... **に関する情報提供だったのですが、ご担当部署にご所属ができておりましたか？ ご確認をお願いします。

担当者につながった場合

いつもお世話になっております。
私、株式会社**の**と申します。

Q&A①	Q&A②	Q&A③
回答を記載ください。	回答を記載ください。	回答を記載ください。
Q&A④	Q&A⑤	Q&A⑥
回答を記載ください。	回答を記載ください。	回答を記載ください。

受付トーク

「部門担当者」「部門責任者」「代表者」など呼び出し先を設定

担当トーク

サービスの強みや特徴、お客様のメリットを分かりやすくスクリプト化

- スクリプト基本構成-
- ①会社紹介と連絡の趣旨
 - ②サービスの概要と特徴
 - ③解決できる課題
 - ④アポイントの打診(訪問/オンライン等)
- ※ヒアリング項目の追加も可能です

Q&A/カウンタートーク

想定質問と回答例や、カウンタートークをあらかじめ用意

※トークスクリプトはGoogleスプレッドシート上で作成いたします

架電の結果は1件ずつ記録し、お客様もリアルタイムで結果をご確認いただけます

1コール毎に日付と結果を選択
不在時は戻り時間を聞いて再架電

架電の内容は1件1件備考欄に記載

アドレス等収集した情報もリストごとに記載
ヒアリング項目の追加も可能

No.	TEL	1回目	架電日	2回目	架電日	3回目	架電日	備考欄	担当部署名	担当者名 (漢字)	担当者名 (か)	アポ日程	<資料送付先>メールアドレス
1	045-543-6801	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	担当者お断り	2023/07/27	①担当者外出中。次回は総務の鈴木様呼び出しとのこと ②鈴木様会議中③現在使っているサービスで満足している。入れ替えの予定もなし					
2	03-5219-1820	担当者お断り	2023/07/26					類似サービス導入中。サービス名はXXXX					
3	03-5472-6200	資料請求(メール)	2023/07/26					現在導入検討中。部内で検討したいのでまずは資料を送ってほしいとのこと。資料を拝見して興味があれば連絡しますとのこと。	管理部	高橋	タカハシ		t-takahasi@abcd.co.jp
4	03-5804-5550	受付お断り	2023/07/26					新規のお問い合わせについてはHPよりお問い合わせをお願いしますとのこと					
5	03-5361-3864	オンラインアポイント取得	2023/07/26					現在サービス導入に向けて情報収集中。すぐの導入は検討していないが一度お話しは聞いてみたいとのこと	総務部	石井	イシイ	8/2 15:00-	ishii01@efgh.co.jp
6	03-3943-6202	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	不在	2023/07/28	①外出中戻りは午後の予定②会議中③離席中					
7	03-3203-1112	不在	2023/07/26	担当者お断り	2023/07/27			①終日外出、明日は出社予定とのこと②興味はあるが予算の関係で検討予定なしとのこと					
8	03-3912-1188	不在	2023/07/26	資料請求(メール)	2023/07/27			内容を聞いて頂き、まずは資料を送ってくださいとのこと					
9	03-6238-2693	コール音のみ (15call)・話中	2023/07/26	不在	2023/07/27	訪問アポイント取得	2023/07/27	①コール音のみ②16:00まで打ち合わせ③サービスについてご説明し そのようなサービスは知らなかったが是非聞いてみたいとアポ取得に至りました。	経営企画部	上野	ウエノ	8/10 13:00-	ueno.k@xxxx.co.jp
10	042-370-7250	受付お断り	2023/07/26					営業のお電話はお繋ぎできません					
11	03-6903-7539	その他(要再架電)	2023/07/26	訪問アポイント取得	2023/07/27			①総務担当者呼び出し。そういった内容でしたら人事部宛にお電話くださいと直通番号を教えてくださいました (03-1234-5678)②金額や導入事例についてご質問あり、回答後それであれば一度聞いてみたいとアポ取得となりました。	人事部	長谷川	ハセガワ	8/2 17:00-	info@hasegawa.co.jp

※架電結果はGoogleスプレッドシート上に入力致します

目指す成果と収集できる情報

アポイントや資料請求といった見込み客のみではなく、顧客課題や担当者情報など、追客に活用できる情報も収集



アポイント

訪問/オンライン/電話
商談前に課題の把握も可能



資料請求

担当者名、送付先メールアドレスをヒアリング



課題有無

競合製品利用状況、サービス名、課題の有無等をヒアリング



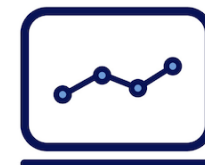
不在状況

戻り時間を確認して再コール
することで通電率を上げる



担当部署情報

担当者に繋がらなかった場合も部署や氏名をヒアリング

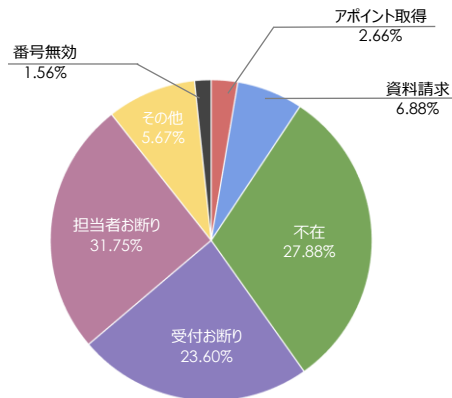


属性分析

業種別/従業員規模別/
都道府県別等で結果を分析
ヒアリングした顧客課題の集計も可能

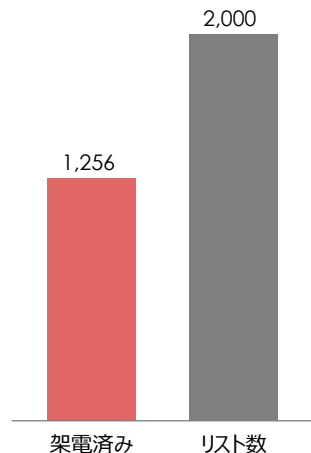
架電の結果や進捗、傾向はリアルタイムでダッシュボードに反映
進捗や課題がひと目で把握できます

結果分類



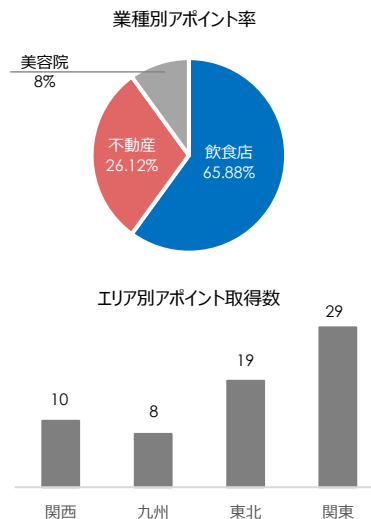
架電の結果を分類ごとに集計し自動反映
不在率やお断り率をモニタリングしながら改善案を検討

架電進捗



リストの消化状況もリアルタイムで反映

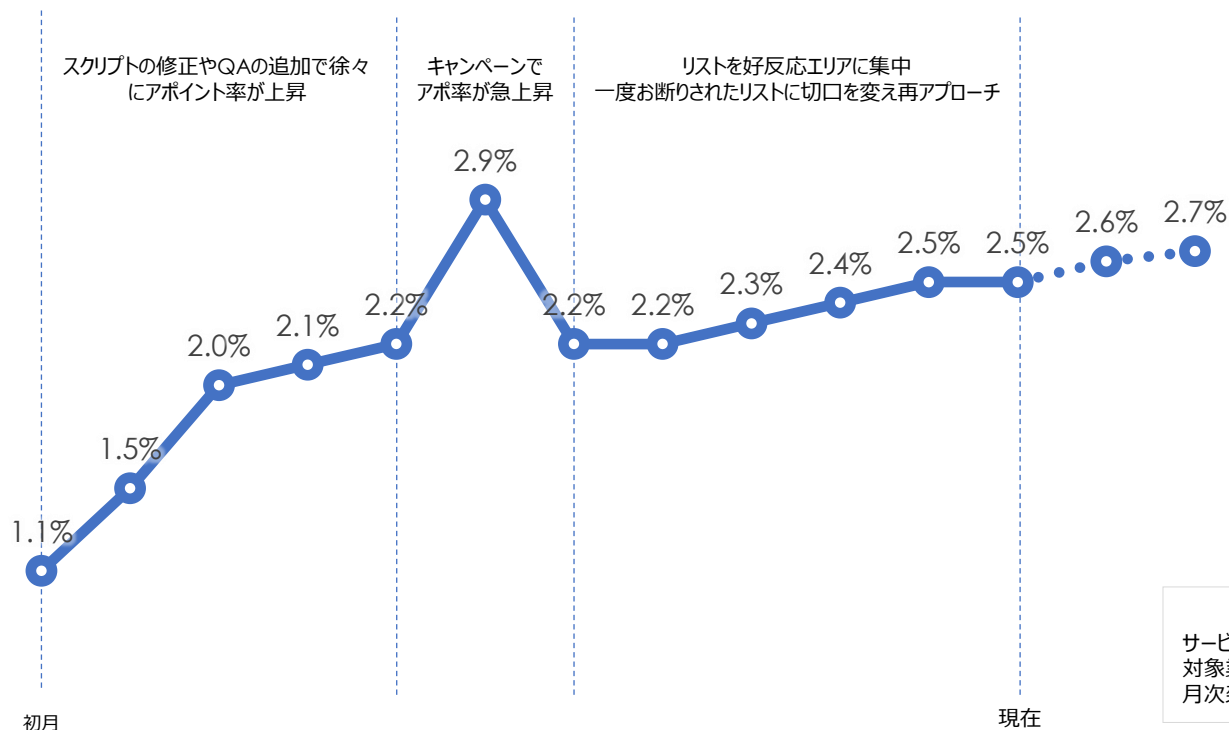
条件別集計



個別条件での集計・可視化にも対応(要相談)
業種別/エリア別/従業員規模別など、
ご指定の条件での集計も可能
※リストごとに集計対象の情報が付与されている必要があります

継続利用による効果

毎月の架電結果からスクリプトやターゲットリストを最適化
継続でご利用いただくことでPDCAを回し成果と費用対効果の最大化に取り組めます



Price

料金



お申込時のリスト数×コール単価でご利用金額が決まるシンプルで安心な料金設定

<div>初期費用</div> <div>39,800円</div> <div>スクリプト作成/リスト調整 スタッフトレーニング/進行管理</div>	+	<div>1 コールプラン</div> <div>1番号に対して1回架電</div> <div>2 コールプラン</div> <div>不在ならもう一回架電</div> <div>3 コールプラン</div> <div>2連続不在でももう1回</div>	<div>110円/リスト</div> <div>DM送付後のフォローや市場調査に最適 業界最安値で架電</div> <div>210円/リスト</div> <div>ご不在時には戻り時間を確認し無駄なくアポイント取得 新規開拓営業に最適</div> <div>250円/リスト</div> <div>不在の多い業界業種、決裁者へのアポ取得に最適 ターゲットへの到達率がUP</div>	+	<div>2回目以降 進行管理費</div> <div>架電費用の10%</div> <div>例) 1000リスト2コールプランの場合 1,000×180円 = 180,000円の10% (18,000円)</div>
---	---	---	---	---	--

※300リスト～承っております。(300より少ない件数をご希望の場合はご相談ください)
※2,3コールプランは、先方担当者が不在の場合のみ、追いかかけコールを行うプランです
※表示価格は全て税抜です

(例)3コールプランでお申込を頂いた場合

お申込頂いたリスト数全てに対して、**同一のコールプランが適用**されます
リスト毎の架電回数によって単価計算が行われたり、全リストに対して3回目まで架電が行われるプランでは**ございません**

3回分の架電結果入力欄が設けられます

No.	TEL	1回目	架電日	2回目	架電日	3回目	架電日	備考欄	担当部署名	担当者名 (漢字)	担当者名 (か)	アポ日程	<資料送付先>メールアドレス
1	045-543-6801	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	担当者お断り	2023/07/27	①担当者外出中。次回は総務の鈴木様呼び出しとのこと ②鈴木様会議中③現在使っているサービスで満足している。入れ替えの予定もなし					
2	03-5219-1820	担当者お断り	2023/07/26					類似サービス導入中。サービス名はXXXX					
3	03-5472-6200	資料請求(メール)	2023/07/26						管理部	高橋	タカハシ		t-takahasi@abcd.co.jp
4	03-5804-5550	受付お断り	2023/07/26										
5	03-5361-3864	オンラインアポイント取得	2023/07/26					現在サービス導入に向けて情報収集中。すぐの導入は検討していないが一度お話しは聞いてみたいとのこと	総務部	石井	イシイ	8/2 15:00-	ishii01@efgh.co.jp
6	03-3943-6202	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	不在	2023/07/28	①外出中戻りは午後の予定②会議中③離席中					
7	03-3203-1112	不在	2023/07/26	担当者お断り	2023/07/27			①終日外出、明日は出社予定とのこと②興味はあるが予算の関係で検討予定なしとのこと					
8	03-3912-1188	不在	2023/07/26	資料請求(メール)	2023/07/27			内容を聞いて頂き、まずは資料を送ってくださいとのこと					
9	03-6238-2693	コール音のみ (15call)・話中	2023/07/26	不在	2023/07/27	訪問アポイント取得	2023/07/27	①コール音のみ16:00まで待たせられ、その後、アポイント取得に繋がりました。					
10	042-370-7250	受付お断り	2023/07/26					営業のお電話はお繋ぎできません					
11	03-6903-7539	その他(要再架電)	2023/07/26	訪問アポイント取得	2023/07/27			①総務担当者呼び出し。そういった内容でしたら人事部宛にお電話くださいと直通番号を教えて頂きました(03-1234-5678)②金額や導入事例についてご質問あり、回答後それであれば一度聞いてみたいとアポ取得となりました。	人事部	長谷川	ハセガワ	8/2 17:00-	info@hasegawa.co.jp

1回目や2回目の架電でアポ取得やお断りとなった場合、
3コールプランの場合でも当該リストへの架電は終了となります

担当者不在時は、3回目まで追いかけて架電を行います

※架電結果はGoogleスプレッドシート上に入力致します

ターゲットリストオプション

オプション	概要	対象リスト	単価(税抜)
お持込みリスト	お客様がお持ちのリストを弊社にご共有 ※Excel形式で「組織名」「電話番号」単体がそれぞれ独立したセルに入力されている状態	-	無料
ベーシック	所定の業種カテゴリ、エリアから抽出 ※エリアは市区町村単位まで指定可	法人/店舗	20円/リスト
スタンダード	所定の業種カテゴリ、エリア、所定の従業員規模カテゴリから抽出 ※エリアは市区町村単位まで指定可	法人拠点のみ	30円/リスト
プレミアム	プレミアムリストと比べより細かい業種分類や、任意の従業員規模の設定が可能	法人拠点のみ	50円/リスト
オリジナル	その他お客様のご要望に合わせてリストを作成	法人/店舗/学校/病院/ 地方自治体 等	個別見積

ベーシック、スタンダードリストは抽出後お客様ご自身で選定(非ターゲット企業や既存取引先等の除外)が可能です。費用は選定後の架電対象リスト数に対して発生致します。プレミアムリスト、一部のオリジナルリストについては候補抽出時点で1リスト分の費用が発生致します。

その他オプション

オプション	概要	単価
スクリプト追加作成	追加で新しいサービスや商品のスクリプトを作成致します ※同一サービス・商品のスクリプト修正については別途費用は発生致しません	20,000円
FAX資料送付代行	詳細はお問い合わせください	100円/件
郵送資料送付代行	詳細はお問い合わせください	400円/件
報告書作成	詳細はお問い合わせください	50,000円

架電結果の分類

架電結果を以下の通り分類、結果が「不在」の場合は再架電を実施

結果①	結果②	詳細	再架電
アポイント取得	訪問/Web/電話	用件をご理解頂いた上でアポイント(訪問・オンライン・電話)の合意を頂いた場合	
資料送付	メール/FAX/郵送	アポイントの合意は得られなかったが、資料送付(メール・FAX・郵送)の了承を頂いた状態	
お断り	受付お断り	受付で担当者に繋いでもらうことができず終話した場合	
	担当者お断り	担当者に繋がり用件を伝えることができたが、アポイント・資料送付をお断りされた状態	
不在	担当者不在	電話はつながり、受付で担当者不在と言われた場合(離席中、打ち合わせ中、その他理由で対応不可)	●
	留守電	留守番電話アナウンス	●
	コール音のみ	応答がなく、コール音のみの場合	●
	担当者から再架電希望	用件を伝えることができていない状態で、再架電を希望された場合※「今移動中なので1時間後にかけて」等	●
	番号取得	初回の架電先は担当部門ではなく、適切な架電先番号をヒアリングできた場合	●
不通	音声アナウンス	ナビダイヤル、電波が混み合っている、IVRなどの「留守電以外の」自動音声アナウンスの場合	
	番号無効	使われていない番号だった場合	
	FAX	FAX番号	
その他	—	その他上記に該当がない結果	

毎月社数限定 初回限定のお試しプランで是非効果をお試しください

初
期費用

継続の場合のみ2回目に発生(お試し利用時は無し)

※()は1リストあたりの単価

	1 コールプラン	オス メ 2 コールプラン	3 コールプラン
1,000リスト	89,000円(89円)	162,000円(162円)	195,000円(195円)
2,000リスト	175,000円(88円)	298,000円(149円)	379,000円(190円)
3,000リスト	264,000円(88円)	426,000円(142円)	570,000円(190円)

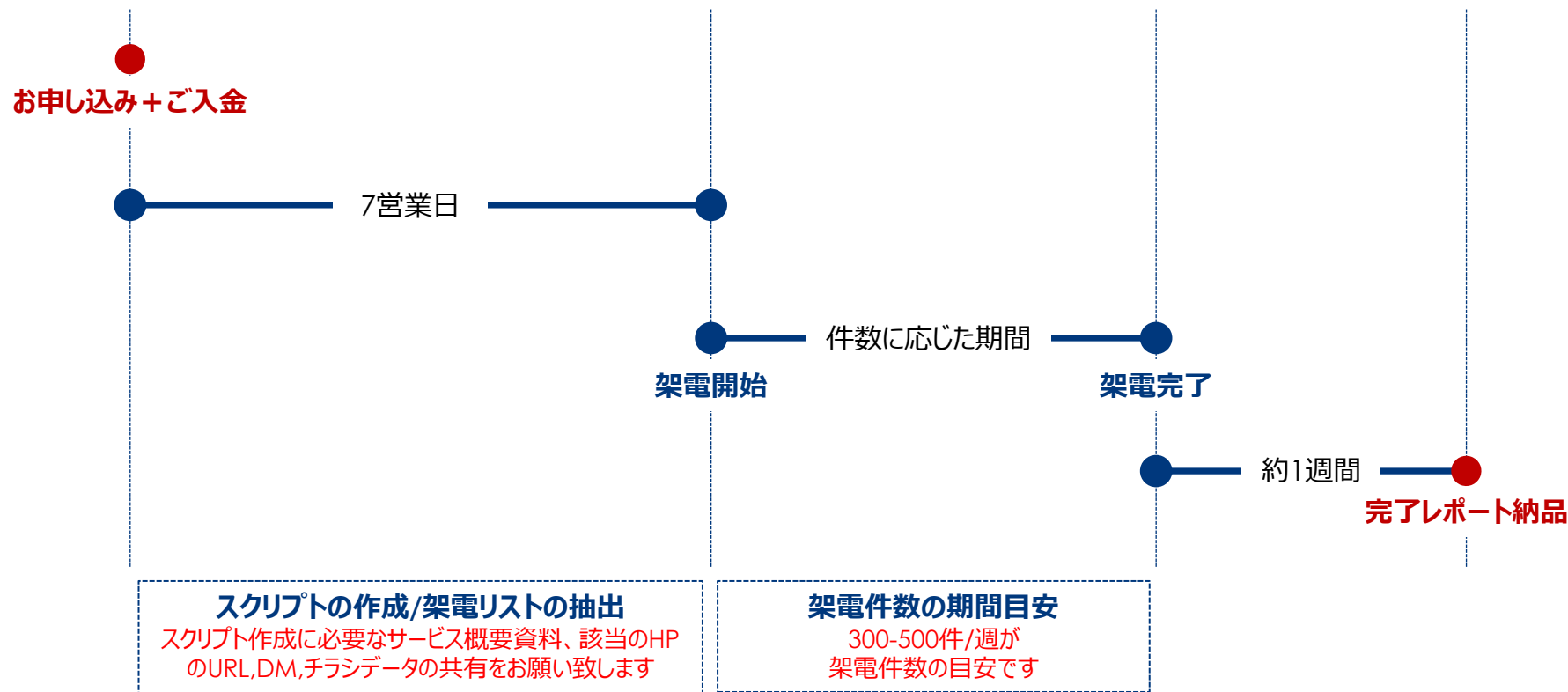
- 表示価格は全て税抜です
- お試しプランは1社様1回のみご利用とさせていただきます
- 有料リストの購入には追加費用が発生致します
- 上記の価格は一例です。1,000～3,000リストの間の1リスト単位でお申し込み頂けます

お試しプラン以降、2回の追加お申し込みを頂いた場合のお支払い例

	お試しプラン	基本プラン(初回)	基本プラン(2回目)
初期費用	0円	39,800円	0円
架電件数	1,000リスト	1,000リスト	2,000リスト
コールプラン	2コール	2コール(210円)	1コール(110円)
架電費用	162,000円	210,000円 (1,000リスト×210円)	220,000円 (2,000リスト×110円)
架電リスト	無料リスト：お持込み	ベーシックリスト：20,000円 (1,000×20円)	プレミアムリスト：100,000円 (2,000×50円)
進行管理費	0円	0円	架電費用の10%：22,000円 (220,000円×10%)
合計	150,000円	269,800円 (39,800 + 210,000 + 20,000)	342,000円 (220,000 + 100,000 + 22,000)
			3回計：761,800円

※表示価格は全て税抜です

ご利用の流れ



Q1：アポイント取得時は報告してもらえますか？

アポイント取得時はメールでご報告しております。その他の結果についてはお客様自身で架電リストをご確認ください。

Q2：資料は送ってきますか？

当社は資料当社は資料送付の了承を得て、送付に必要な情報のヒアリング迄を行います。資料送付はお客様にご対応をお願いしております

Q3：資料送付後にフォローコールをしてくれますか？

当社の2コール/3コールプランは架電先の担当者が不在の時のみ再架電を行うものです。資料請求後のフォローコールや、担当者からの質問回答のための再架電は実施しておりません。またアポイント取得時に、先方の都合で日程調整まで実施できない場合もあり、その場合も同様にお客様にて日程調整をお願いしております。

Q4：メール以外での連絡はできますか？

Chatworkでのやりとりも可能です

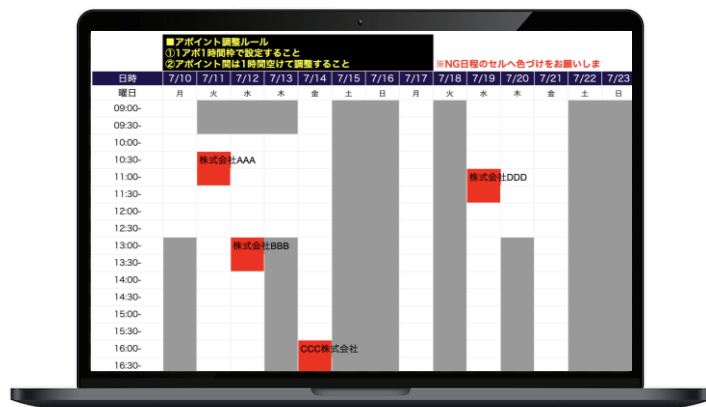
Q5：契約書やNDAの締結は可能ですか？

ビズコールへのお申し込みは当社指定のWebフォームから行って頂きます。追加の契約書やNDAの締結は可能ですが、お客様にて雛形をご用意頂いております。※「業務委託契約」の締結は行っておりません。

アポイント取得時の日程調整について

下記いずれかに方法で、当社がアポイントの日程調整まで実施致します

スケジュール調整シート(Googleスプレッドシート)



スケジュール調整シートにお客様の予定を入力頂きます
予定の変更があれば更新をお願い致します
※変更はリアルタイムで反映されます

日程調整ツール

TimeRex
PRODUCED BY 調整さん

HubSpot









RECEPTIONIST

日程調整ツールをご利用の場合は
ツールのURLをご共有ください
※当社で提供しているサービスではありません

- ・ 架電先の担当者様の都合上、電話口で日程調整まで実施できない場合もございます。その場合はアポイントの合意迄を当社で取得し、日程調整はお客様にお願いしております
- ・ 当社で日程調整を行わず、アポイントの合意のみでお客様にお渡することも可能です
- ・ お客様の社内環境(Microsoft365やGoogle Workspace等)にログインして予定を確認する方法はセキュリティの観点からお断りしております

テレポ代行の分類

得られる情報量が多く、営業/マーケティング戦略に活かしやすいのが従量課金型の強み

	費用	成果	情報収集	結果分析
成果報酬型 「手間なく商談数のみ増やしたい」	 アポイント数×成果報酬 最終的な費用が読みにくい ※成果報酬相場は5,000～15,000円	 アポイントのみの場合が多い アポイントの成立条件も細かく設定が可能	 アポイント以外の情報は得られない場合が多い	 アポ以外の情報が取れず、改善が難しい
当社 従量課金型 「情報収集も重視」	 リスト数×コール単価 事前に費用が確定	 アポイント/資料請求 アポイントのみではなく、資料請求から継続的にアプローチしたい	 アポイントを含む 全ての架電結果を開示 お断り理由や、課題有無、競合サービスの利用状況の収集も可能	 架電結果を全件記録するため PDCAを回せる

equip