



“ビジネスを加速させる営業支援のリーディングカンパニー”

# 営業支援サービスのご紹介

株式会社soraプロジェクト



テレアポ・インサイドセールス代行  
売上シェアNo.1



支援実績  
5,725件突破



取引社数  
1,350社突破



# 会社概要



## Mission

営業活動のプラットフォームとなる

## Vision

お客様の成功を通じて、誇らしい仲間を作り、社会に尊敬される会社となる

## 事業概要

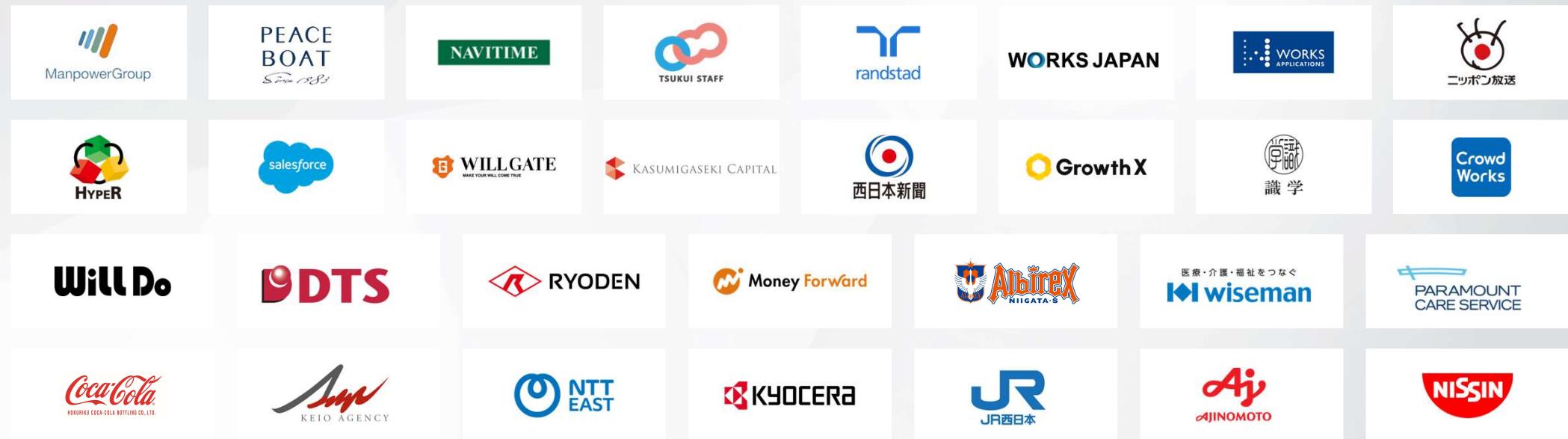
- 営業支援事業
- コンサルティング事業
- 営業DX事業

会社名	株式会社soraプロジェクト
設立	2007年3月26日
代表取締役	樋口 裕貴
所在地	<p>【東京本社】 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5</p> <p>【福岡本社】 福岡県筑紫野市上古賀3-1-1</p> <p>【福岡オフィス】 福岡県福岡市中央区天神2-3-2天神アイエスビル7・8F</p> <p>【セールスオペレーションセンター】 第1センター / 福岡天神 第2センター / 筑紫野</p>
資本金	3,000万円
認証資格	ISO27001 / ISMS 登録番号 IA110300

## 支援実績



1,350社 / 5,725案件以上の支援実績がございます



### 取引業種一覧

#### 無形商材

広告 / ITクラウドサービス / ITソフトウェア / アプリ /  
保険 / 人材（派遣・求人広告・人材紹介） / 教育サービス /  
コンサルティングサービス / 電力、ガス / 光回線

#### 有形商材

製造 / 機械、部品メーカー / 設計 / 建築、設計 /  
物流、運輸 / 食品、飲料メーカー / 代理店

#### その他

BtoC複数実績あり

## soraプロジェクトの活動について



業界のリーディングカンパニーとして、オンライン・オフラインにて、  
業界のトレンドや営業戦略などについて発信しています

### オンラインセミナー



営業戦略、営業組織構築などについて定期的に発信しています。

### オフラインイベント（インサイドセールス分科会）

第3回  
インサイドセールス  
分科会



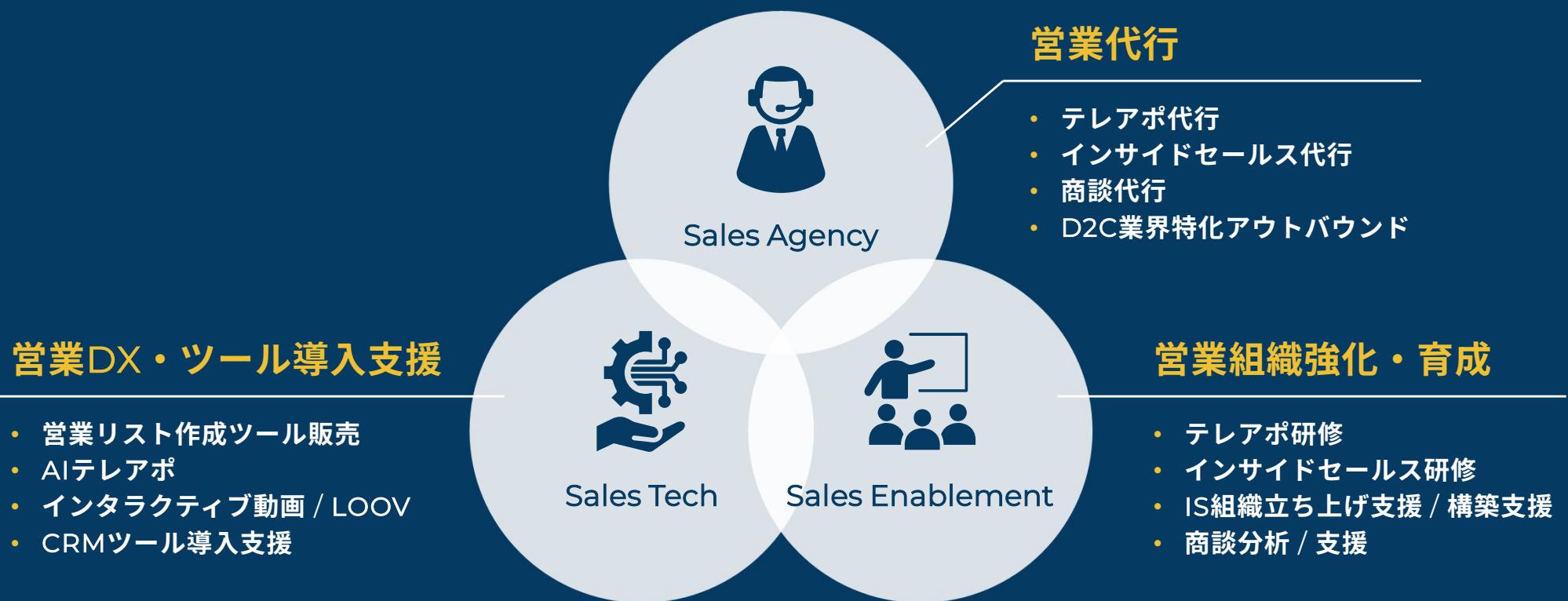
主催：株式会社 sora プロジェクト

参加料金 無料  
インサイドセールスを  
発展させたい方の  
テーマ発表型交流会



インサイドセールスや営業戦略について、多くの企業様を招待し、  
オフラインで学ぶ機会を提供。交流会を通じて情報交換もできます。

soraプロジェクトは「営業活動のプラットフォームとなる」をミッションに掲げ、企業様のビジネスを加速させる営業支援をしています



## 一気通貫支援も状況に応じたカスタマイズも可能です

### 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・  
ウェビナーへの誘致

### ハウスリストの掘り起こし

失注・リサイクル・休眠・  
過去顧客の掘り起こしコール・  
資料送付

### ホワイトリストへの アウトバウンド

狙ったターゲット層からの商談化・  
担当者の特定からアポ獲得まで・  
一気通貫で支援

### イベント集客 / フォローコール・調査コール

展示会やウェビナーで集客した  
リードへのフォローコール・  
市場調査 / 競合調査

### インバウンドリード即時対応

サイト・広告経由のリードに  
即時フォロー・ナーチャリング  
施策との連携も対応

### オンライン商談代行

初回商談から提案までカバー・  
要件定義や課題整理など質を  
重視

### 営業リスト作成

高品質なリストを抽出・  
ABMにも対応

### TELアポ研修 / ロープレ・ トークスクリプト作成研修

100業種を超える稼働実績の  
ノウハウを研修にて支援

### インサイドセールス 戦略設計 / 組織構築支援

戦略的にアプローチを行  
うための戦略設計・  
組織連携/KPI設計

### CRM (Hubspot導入支援)

HubSpot設計 / 構築 / 定着

### DtOC業界特化型 アウトバウンド

休眠顧客の掘り起こし・  
既存顧客のアップセル /  
クロスセル

### AIアポインター

AIを活用した自動架電と  
人による架電の組み合わせ

### インタラクティブ動画 / LOOV

個別の説明やプレゼンを  
自動化

# 営業代行から組織化まで幅広く支援し、創業19年で100業種を超える稼働実績がございます

NTT東日本株式会社様



### リスト属性ごとの分析と改良で 達成率110%

企業規模ごとにリスト分析を行うことで、成果率の高い属性を発見。属性に合わせたトーカスクリプトへ改良することで、アポイント獲得に繋がった。

サービス ローカル5G

ターゲット 製造業・建設建築業・病院など

マンパワーグループ株式会社様



### 効果的なリスト運用で 毎月20~30件のアポ獲得

行動量の担保、適切に情報を管理し、ナーチャリングコールをすることで、タイミングを逃がさず成果に直結。

サービス 人材派遣

ターゲット 業種問わず

株式会社RYODEN様



### 新規事業の商談代行から toC面談対応までご支援

限られたリソースを補完し、育成段階のリード商談からスタッフ面談までを一貫支援。人材サービスの両面対応により、紹介率向上を実現。

サービス 製造業特化のプロ人材紹介サービス

ターゲット 経営管理部

北陸コカ・コーラボトリング株式会社様



### インサイドセールス支援から 営業研修までを広くご支援

ターゲットの時期需要や課題に合わせたアプローチによって、月平均アポ率5.2%を実現。TELアポ研修やインサイドセールス研修を行い、組織構築も進行。

サービス 自動販売機、飲料、福利厚生サービス

ターゲット 小売業、飲食店、一般企業

株式会社京王エージェンシー様



### 新規活動強化による インサイドセールス立ち上げ支援

インサイドセールス組織立ち上げに必要な戦略設計・リード獲得のための手段構築・KPI設計・組織構築支援・CRM（Hubspot導入設計）まで広くご支援。

サービス 動画広告パッケージ

ターゲット 一般企業（食料品・飲料）・広告代理店

01

## BtoBに強いテレマーケティング

月間アポ獲得件数22,000件。コールセンター激戦区での人材確保により、30秒に1件以上アポ獲得するセンターとして圧倒的な実績を誇っています。成果を数値で管理し、改善PDCAを回すことで活動の品質を高水準で保っています。



02

## データ×仕組みで新たな勝ちパターンの提供

5,700件を超えるPJT実績で得たデータに基づき、御社に適した戦略を提案。これまで支援してきたプロジェクトのABテスト結果、トーカスクリプトを駆使して最短で成果創出ができる勝ちパターンを提供します。



03

## リード獲得・育成・受注まで、営業課題の窓口一本化

新規開拓や営業活動全般における課題に広く対応します。リード獲得におけるWeb広告・インサイドセールス代行・商談代行・CRM（Hubspot）導入設計・営業DX / ツール支援まで、営業課題に合わせたご提案をします。



## セールスオペレーションセンターについて



**リアルタイム×スピーディな育成力  
現場主導で成果・改善を最速で実現**

出社型のセールスオペレーションセンターを2拠点に構え、日々のコール業務をリアルタイムで管理・育成しています。対面での即時フィードバック体制により、課題抽出から改善までを圧倒的なスピードで実行します。

### セールスオペレーションセンター

**第1センター / 福岡天神**

**第2センター / 筑紫野**

※2025年4月より、第1オペレーションセンターを拡張

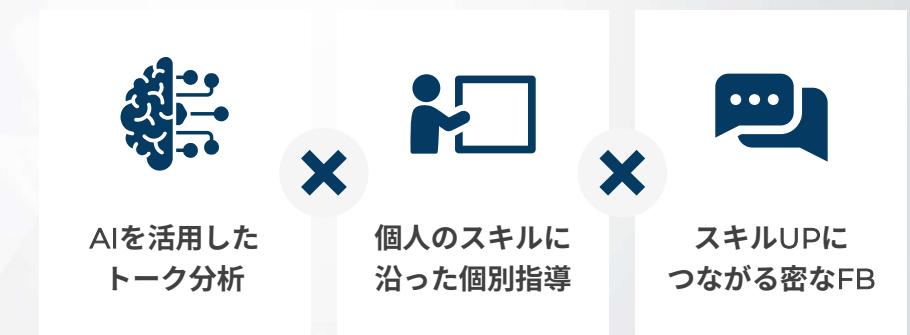


## 高スキル人材×数値マネジメント モチベーション向上と高水準の運用を両立

コールセンター激戦区に拠点を構える強みを活かし、  
経験豊富な人材を安定的に確保し、  
個人の生産性や成果を数値で徹底管理・可視化しています。

また、各案件に適切なスタッフを迅速にアサインするため、  
コール経験10年以上のインストラクターを擁する  
専門の育成チームによるAIなどを活用した個人別研修を  
全コールスタッフへ定期的に実施しています。

### 高品質のオペレーションを実現



### 数値マネジメント

新人教育		相手に合わせた話スピード	積極的な聴取の姿勢	話をさえさない	問い合わせ時の回答待ち	傾聴後の復唱
悪い	1 合わせようとしているが、合わせられない時もある	聞いていない、こちらから一方的	相手の話中によくこちらから話しが出る	たまに被せる	待ちの時間が長い、用意がある	聞かされがち
	2 直感はなし	相手の聞いたことと違う回答をいう	誰かが話す	誰かが話す	待ちの時間が長い、用意がある	聞き忘れることもある
	3 一人一人にスピードが合せられる	速い	速い	速い	速い	よく聞いている
	4 話のスピードが合っているときは話す	ゆっくり傾聴し、それに応えていく	ゆっくり傾聴し、それに応えていく	ゆっくり傾聴し、それに応えていく	ゆっくり傾聴し、それに応えていく	お客様の不快感なく復唱ができる
	5 話のスピードが合っていないときは話す	速い	速い	速い	速い	お客様の不快感なく復唱ができる

面接		論点別のイシューを抑める	商品の理解度	相手の言葉から本質的な課題のあぶり出し	強力な切り出し	面接までの流れがスムーズ
悪い	1 相手の会話を遮りがちで話せない	商品のわからない点が多いまましている	相手に話を引き出せない	切り返しが少ないので、内容が過ちでない	相手も理解しない一方的なアプローチになってしまっている	相手も理解しない一方的なアプローチになってしまっている
	2 聞き以外の話が多い	聞こえるが深くは理解していない	話してもらうため、むやみやたらな質問が多い	切り返しがあるが、理解力に欠ける	相手の質問などは聞くが、適切な質問とクロージングに弱い	相手の質問などは聞くが、適切な質問とクロージングに弱い
	3 聞きが苦渋	速い	話が進まず、少し話題を切り替える	普通に話題を切り替える	相手の課題、ニーズを聞き取りができるが、理解力に欠ける	相手の課題、ニーズを聞き取りができるが、理解力に欠ける
	4 相手がすらしても話点まで戻ってくる	お客様よりこちらのほうがよく知っている	サービスについての現状やニーズまで聞き出せる	切り返し、ではなく結果として次の面接に繋げる	現状、課題、ニーズを開き出し、どうぞお話を進めさせていただきます	現状、課題、ニーズを開き出し、どうぞお話を進めさせていただきます
	5 話について深く探り、相手の本音まで引き出せる	よく商品を理解し、わからない点はすぐに質問し、再確認かける	質問やニーズだけでなく個人時間や今後の見通しまで聞いている	切り返しがクロージングに向かい、相手も自分の意見を聞き出し、相手に興味がある	相手の意見を聞き出し、相手に興味がある	相手の意見を聞き出し、相手に興味がある

# インサイドセールス支援について



新規顧客開拓

潜在顧客育成  
絞り込み

アプローチ・  
ヒアリング

案件化

提案・商談

受注

既存顧客  
フォロー

## マーケティング

### ■ 業務

リード獲得  
ターゲット選定

### ■ 主なチャネル

オウンドメディア  
広告  
展示会  
セミナー  
SNS

## インサイドセールス

### ■ 業務

ヒアリング  
リードナーチャリング  
見込み客の見極め  
見込み客の引き渡し  
問い合わせ対応

### ■ 主なチャネル

電話  
メール  
Web会議



## フィールドセールス

### ■ 業務

提案  
クロージング

### ■ 主なチャネル

訪問

## カスタマーサクセス

### ■ 業務

顧客フォロー  
契約更新  
アップセル  
クロスセル

### ■ 主なチャネル

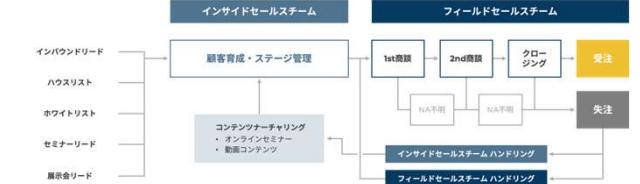
電話  
メール  
チャットツール

## インサイドセールス戦略設計



## カスタマージャーニーに合わせたシナリオ設計

インサイドセールスはカスタマージャーニーを把握したうえで、アプローチのシナリオを設計することが成功のコツとなります。認知→情報収集→競合比較→社内検討など、リードの複雑な購買プロセスを把握したうえで、シナリオを設計します。



## 適切なターゲット選定とKPI設定

インサイドセールスを成功させるためには、適切なターゲット選定とKPIを設定して検証していくことも重要です。（例）架電数・担当者接続数・メール送信数・ヒアリング数・アポイント数 / 率



## 顧客育成の型の醸成

顧客育成の手法、進捗管理の型や継続した活動の型を作ることが新規開拓を進めるうえで最も重要な活動になります。継続した顧客育成ができるプロセスをご提案します。



## アポ率 / 受注率向上のための勝ちパターン醸成

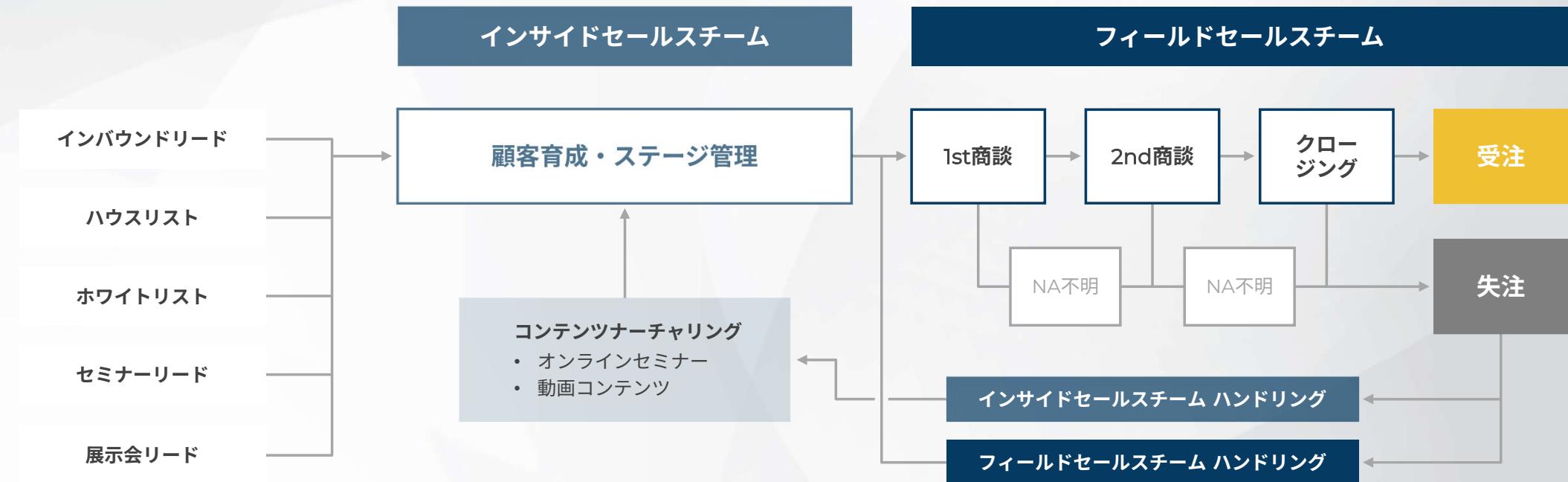
商談トスアップの際に、受注角度を見極めて生産性の高い営業活動を実現します。温度感が高い顧客なのか、情報収集段階の顧客なのかの見極めを行ったうえで、質の高いトスアップにつなげます。



## カスタマージャーニーに合わせたシナリオ設計



インサイドセールスはカスタマージャーニーを把握したうえで、**アプローチのシナリオを設計することが成功のコツ**となります。認知したばかりの段階、情報収集の段階、競合製品との比較の段階、社内検討の段階など、リードの複雑な購買プロセスを把握したうえで、提供する情報の内容やアプローチ方法などのシナリオを設計します



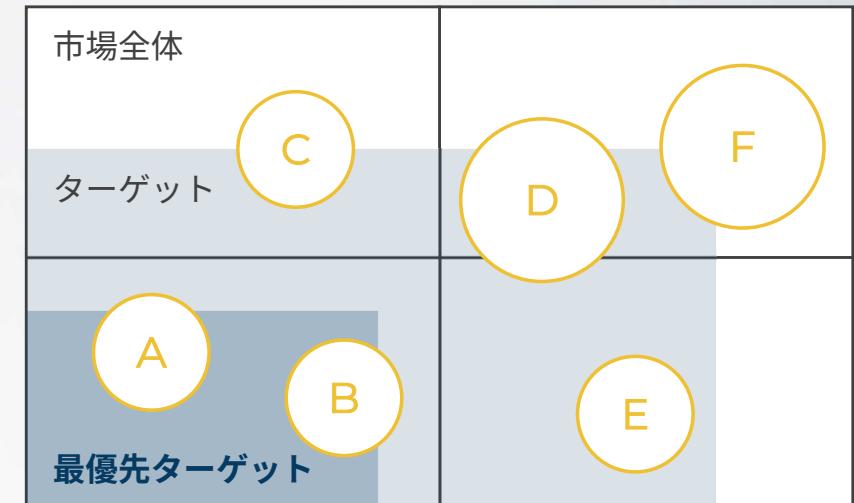
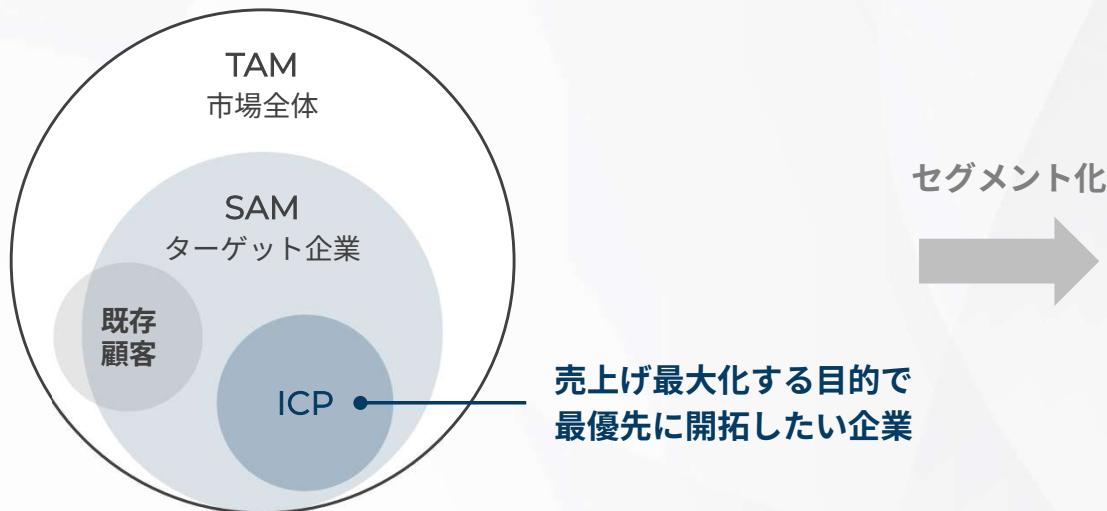
## 適切なターゲット選定とKPI設定



インサイドセールスを成功させるためには、**適切なマーケット把握～ターゲット選定とKPIを設定して検証していくことも重要です。** 対象サービスのマーケットサイズを把握し、セグメンテーションへ移ります。KPI設計については、新規事業・既存事業、営業組織の成長フェーズに合わせて行います。

### ICP (Ideal Customer Profile)

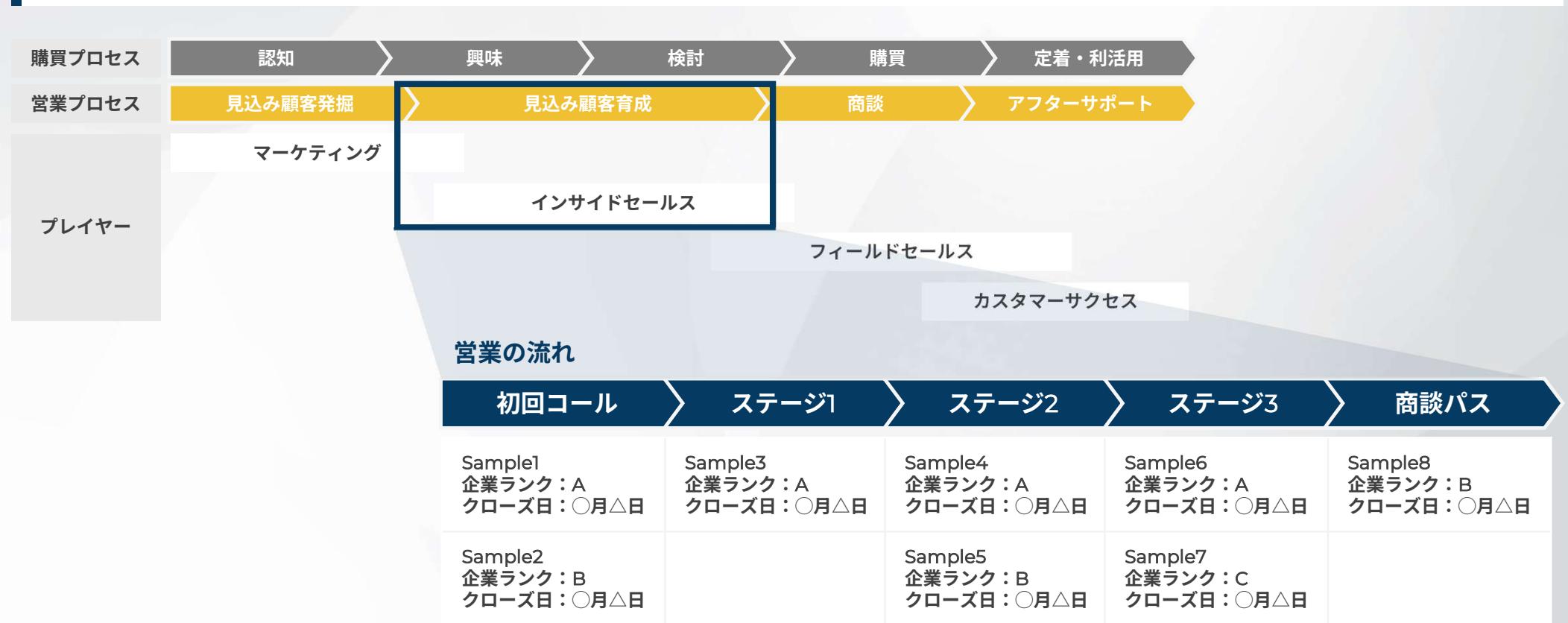
BtoB向けのペルソナ設定であり、ICPは既存顧客を分析して、大きな利益創出となる最適な顧客を定義するときに活用します。



## 顧客育成の型の醸成



顧客育成の手法、進捗管理の型や継続した活動の型を作ることが新規開拓を進めるうえで最も重要な活動になります。  
継続した顧客育成ができるプロセスをご提案します。



## アポ率 / 受注率向上のための勝ちパターン醸成



商談トスアップの際に、BANTC情報と受注角度を見極めて生産性の高い営業活動を実現します。

予算や決裁権、温度感が高い顧客なのか、情報収集段階の顧客なのかの見極めを行ったうえで、質の高いトスアップにつなげます。

### BANTC情報の取得

Budget  
予算



Authority  
決裁権



Needs  
必要性



Timeframe  
導入・購入時期

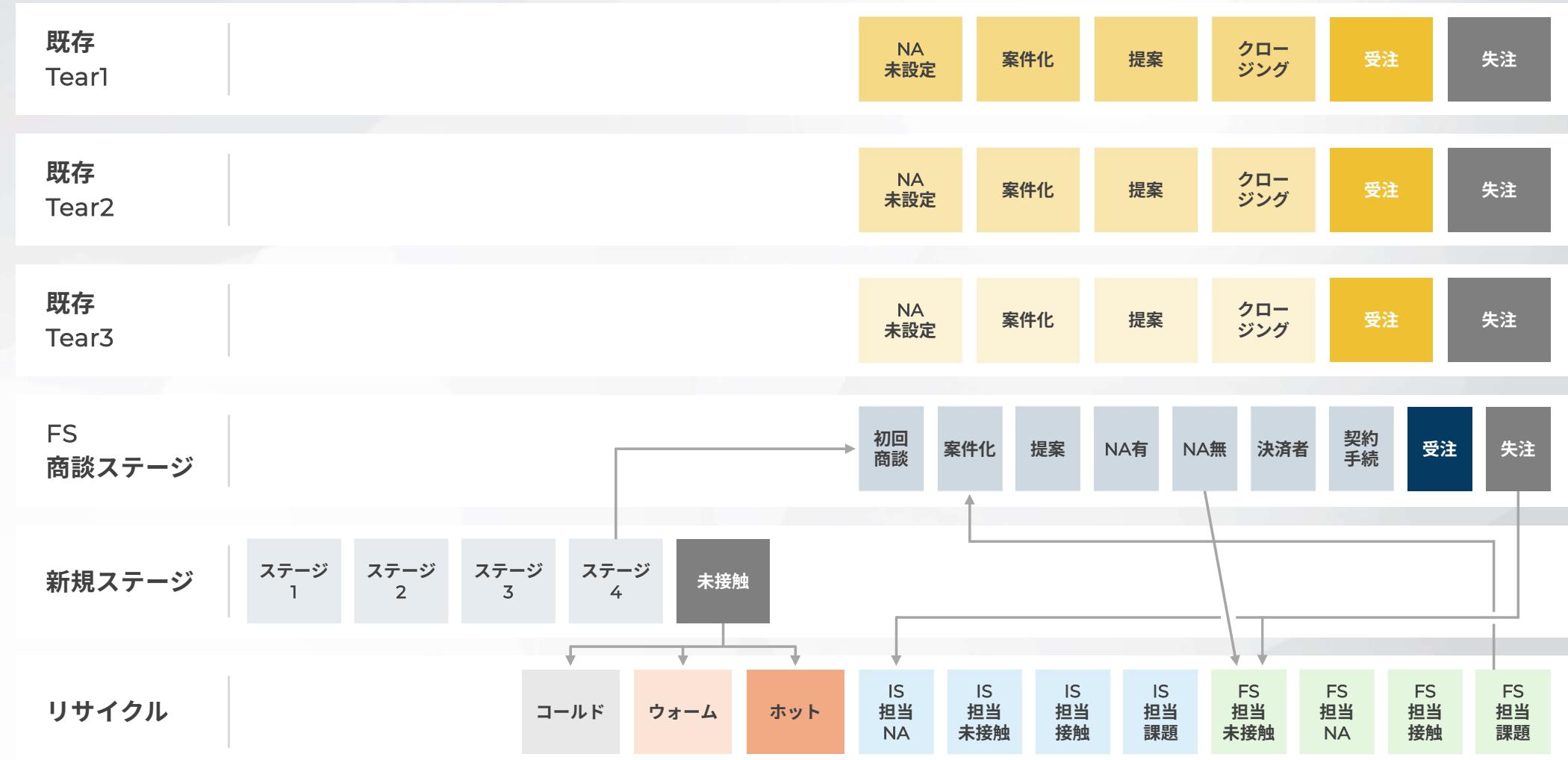


Competitor  
競合



### スコアリングにて商談の質を担保

スコア	決裁権	ニーズ	検討時期	NextAction
5	○	顕在	導入決定	受注率高FSトスアップ
4	○	顕在	3ヶ月以内	受注率高FSトスアップ
3	○	顕在	6ヶ月以内	受注率中FSトスアップ
2	○	潜在	未定/情報収集	育成FS/ナーチャリング
1	×	潜在	未定/情報収集	育成FS/ナーチャリング





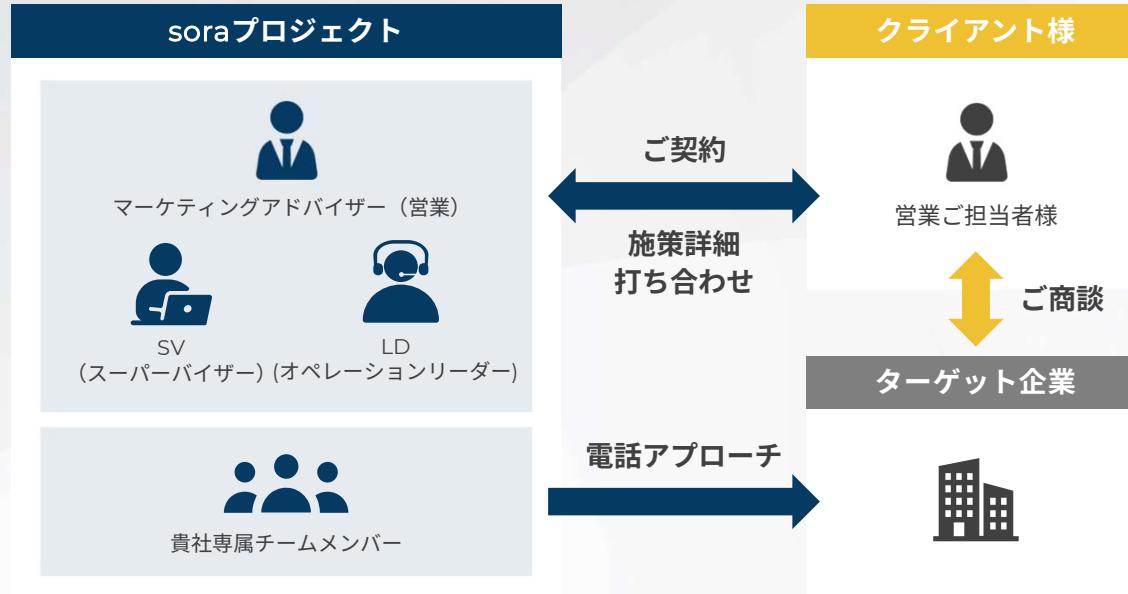
## 納品物は御社の資産やノウハウとなります

- 営業戦略（ターゲット×切り口）
- 営業戦略のテストマーケティングの結果
- アプローチリスト
- トークスクリプト

- リードのデータ  
(資料送付先、アポイント先)

- 商談マニュアル

# インサイドセールス体制＆コールスタッフ管理 / 改善



- 貴社専属のプロジェクト責任者が着任
- 営業・SV・LDが定期的にご報告
- 定例以外でも進捗はタイムリーに報告できる体制を構築
- 「人」に頼らずアポが取れるようスタッフのコールスキルを可視化し管理&改善PDCAを回します

氏名	1w (4/1~4/5)							2w (4/8~4/12)						
	稼働時間	コール数	CPH	成果	成果率	CPA	稼働時間	コール数	CPH	成果	成果率	CPA		
コールスタッフA	25	325	13.0	6	1.8%	0.24	25	345	13.8	8	2.3%	0.32		
コールスタッフB	20	272	13.6	5	1.8%	0.25	20	280	14.0	6	2.1%	0.30		
コールスタッフC	23	253	11.0	3	1.1%	0.13	23	260	11.3	3	1.1%	0.13		
コールスタッフD	30	426	14.2	6	1.4%	0.20	30	430	14.3	6	1.4%	0.20		

## トークスクリプトの構成

### 受付突破

コンバージョンの種類によって受付トークを変え、  
お客様が話しを聞く体制に

### 現状と課題のヒアリング・提案

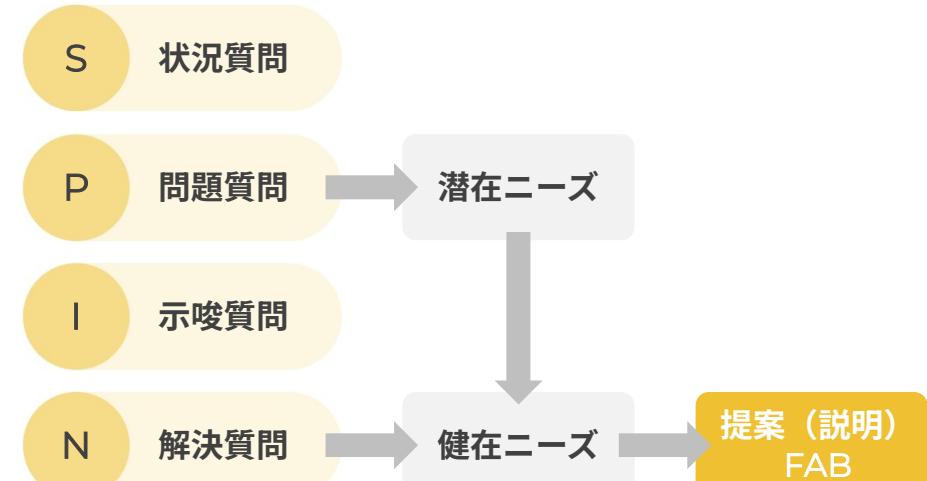
SPIN話法で、お客様の課題に合ったソリューション提案

### 万全なカウンタートーク / 用語集で武装

カウンタートークは10~20のバリエーション、  
用語集も合わせて武装



### SPIN（質問）モデル



## 分析結果のレポートイング



継続して営業を行うために、詳細なレポートと分析を実施し、  
次回に活かすためのデータとなる情報を共有します

### 取得した情報のご報告



訪問アポイント



資料送付の有無



見込み度



見込み度の傾向

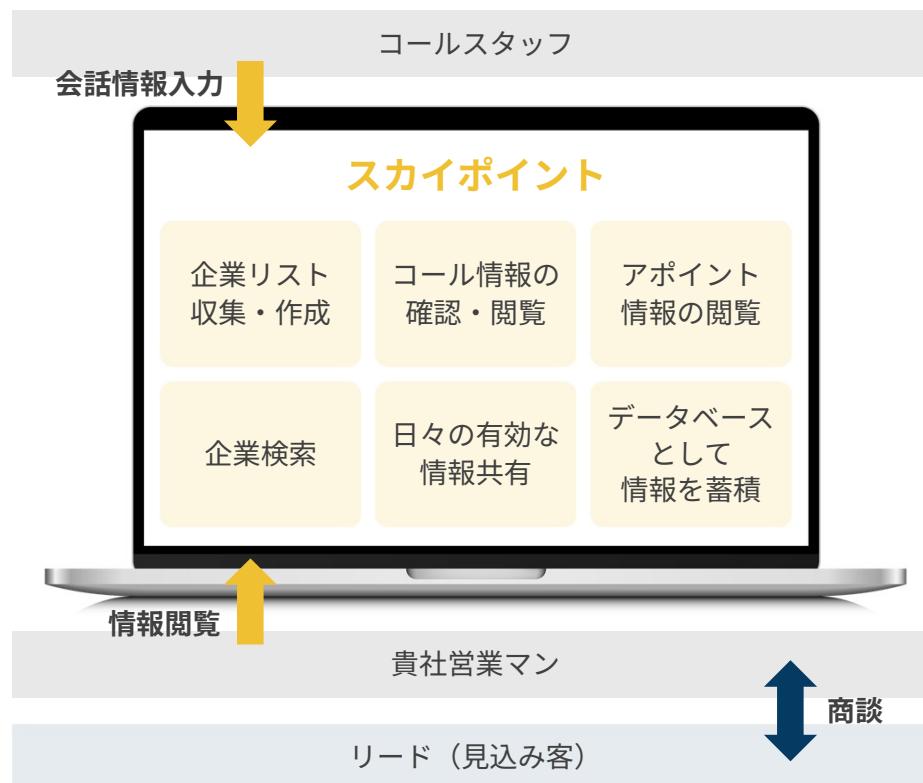


業界・業種分析

## 稼働状況について



### クラウド型コールシステム「スカイポイント」 日々のコールデータをリアルタイムで共有します



### 予実管理表 日々の稼働計画と結果を共有します

項目	全体	月日	3月1日	3月2日	3月3日	3月4日	3月5日	1	3月8日	3月9日	3月10日	3月11日	3月12日
		合計	月	火	水	木	金	weekly	月	火	水	木	金
		予定時間											
目標値	発信数 contact数 成果件数 目標 - 実績成果数 コンタクト率 コンタクト対・拒否率 発信対・受付拒否率 SPC/対コンタクト成約率 SPH/対実稼働時間成約数 成果率(成果合計÷発信数) 1時間当たりの発信数 稼働時間 発信数 着手リスト数 A:訪問アポ承認 A:WEB会議 A:アポ承認 成果合計 B:営業から連絡 B:資料送付 B:情報提供 B:担当者名取得 C:キーマン保留 C:担当拒否 D:受付拒否 D:担当者不在 D:留守電・無応答・話中 E:連絡先別 E:ターゲット外 コンタクト数												
実働													
成果													
その他 コール結果													
目標		実働											
月間の行動計画		コンタクト率											
成果目標など		CPHなど											
成果		コール結果の内訳											
アポ数		資料送付											
発信数		担当者情報取得											
着手リスト数など		受付拒否など											

## 納品物サンプル

# マーケットやターゲットに合わせて、必要なデータをまとめ納品します

### 顧客ランク（グレード）別稼働結果一覧

▽ プラチナ			▽ ゴールド			▽ シルバー			▽ ブロンズ		
成果獲得：1件			成果獲得：13件			成果獲得：19件			成果獲得：11件		
リスト対成率：5.3%			リスト対成率：5.5%			リスト対成率：4.6%			リスト対成率：8.4%		
コンタクト率：31.6%			コンタクト率：36.6%			コンタクト率：49.3%			コンタクト率：48.9%		
SPC : 16.7%			SPC : 14.9%			SPC : 9.4%			SPC : 17.2%		
調査結果 件数 割合			調査結果 件数 割合			調査結果 件数 割合			調査結果 件数 割合		
A:WEB会議アボ 1 5.3%			A:WEB会議アボ 5 2.1%			A:WEB会議アボ 9 2.2%			A:WEB会議アボ 6 4.6%		
A:アボ漏認 1 5.3%			A:アボ漏認 8 3.4%			A:アボ漏認 10 24%			A:アボ漏認 5 3.8%		
B:営業から連絡 0 0.0%			B:営業から連絡 0 0.0%			B:営業から連絡 1 0.2%			B:営業から連絡 0 0.0%		
B:資料送付 0 0.0%			B:資料送付 7 2.9%			B:資料送付 5 1.2%			B:資料送付 2 1.5%		
B:情報提供 0 0.0%			B:情報提供 6 2.5%			B:情報提供 19 4.6%			B:情報提供 8 6.1%		
C:キーマン保留 2 10.5%			C:キーマン保留 16 6.7%			C:キーマン保留 33 8.0%			C:キーマン保留 7 5.3%		
C:拒否 3 15.8%			C:拒否 45 18.9%			C:拒否 125 30.5%			C:拒否 36 27.5%		
D:受付拒否 1 5.3%			D:受付拒否 29 12.2%			D:受付拒否 35 8.5%			D:受付拒否 9 6.9%		
D:受付保留 0 0.0%			D:受付保留 1 0.4%			D:受付保留 3 0.7%			D:受付保留 3 2.3%		
D:担当者不在 5 26.3%			D:担当者不在 53 22.3%			D:担当者不在 81 19.8%			D:担当者不在 27 20.6%		
D:留守電・無応答・話題 6 31.6%			D:留守電・無応答・話題 52 21.8%			D:留守電・無応答・話題 69 16.8%			D:留守電・無応答・話題 21 16.0%		
E:ターゲット外 1 5.3%			E:ターゲット外 9 3.8%			E:ターゲット外 15 3.7%			E:ターゲット外 3 2.5%		
E:連絡先別 0 0.0%			E:連絡先別 7 2.9%			E:連絡先別 5 1.2%			E:連絡先別 4 3.1%		
<b>総計</b> 19 100.0%			<b>総計</b> 238 100.0%			<b>総計</b> 410 100.0%			<b>総計</b> 131 100.0%		

### 拒否理由一覧

取次依頼		プロトトーク	メイントーク	クロージング	総計
8 (2.12%)	9 (3.20%)	9 (7.16%)	11 (2.92%)	80 (7.96%)	76 (20.16%)
13 (3.45%)	13 (3.08%)	21 (5.57%)	5 (1.33%)	25 (6.63%)	64 (16.98%)
13 (3.45%)	10 (2.65%)	9 (2.39%)	1 (0.59%)	6 (7.43%)	28 (7.43%)
1 (0.27%)	4 (1.06%)	1 (0.27%)	11 (2.92%)	17 (4.51%)	22 (5.84%)
1 (0.27%)	4 (1.06%)	7 (1.86%)	2 (0.53%)	10 (2.65%)	16 (4.24%)
1 (0.27%)	1 (0.27%)	5 (1.33%)	1 (0.27%)	4 (1.06%)	11 (2.92%)
1 (0.27%)	4 (1.06%)	4 (1.06%)	2 (0.53%)	7 (1.86%)	16 (4.24%)
1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	3 (0.80%)	2 (0.53%)	5 (1.33%)
1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	4 (1.06%)
1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	4 (1.06%)
1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	1 (0.27%)	4 (1.06%)
141 (37.40%)	105 (27.85%)	34 (9.02%)	97 (25.73%)	377 (100.00%)	
※前月同様カウンタートーク実施					
受付拒否で多かった拒否理由 ・部署入出荷検討余地なし ・結構です/必要ない					
ギーマン拒否で多かった拒否理由 ・他社導入済検討余地なし ・必要ない(充足しているためといった理由が多い)					

### リスト別稼働結果一覧

▽ [2411] サービス			▽ [2411] 小売・卸売			▽ [2411] 製造・機械					
成果獲得：2 件 リスト対成率：0.9 %						成果獲得：0 件 リスト対成率：0.0 %					
コンタクト率：20.5 % SPC : 4.2 %						コンタクト率：20.7 % SPC : 0.0 %					
電話結果	件数	割合	電話結果	件数	割合	電話結果	件数	割合			
A:確定/WEBアボ	2	0.85 %	A:確定/WEBアボ	1	0.17 %	A:確定/WEBアボ	0	0.00 %			
A:承諾/WEBアボ	0	0.00 %	A:承諾/WEBアボ	0	0.00 %	A:承諾/WEBアボ	0	0.00 %			
B:資料送付	1	0.43 %	B:資料送付	0	0.00 %	B:資料送付	3	0.35 %			
B:情報提供	0	0.00 %	B:情報提供	4	0.70 %	B:情報提供	4	0.47 %			
C:キーマン保留	0	0.00 %	C:キーマン保留	3	0.52 %	C:キーマン保留	1	0.12 %			
C:拒否	45	19.23 %	C:拒否	120	20.98 %	C:拒否	167	19.74 %			
D:受付拒否	89	38.03 %	D:受付拒否	174	30.42 %	D:受付拒否	315	37.25 %			
D:受付保留	7	2.99 %	D:受付保留	7	1.22 %	D:受付保留	6	0.71 %			
D:担当者不在	44	18.80 %	D:担当者不在	189	33.04 %	D:担当者不在	216	25.53 %			
D:無応答/留守電/話中	15	6.41 %	D:無応答/留守電/話中	22	3.85 %	D:無応答/留守電/話中	20	2.36 %			
E:ターゲット外	6	2.56 %	E:ターゲット外	3	0.52 %	E:ターゲット外	9	1.06 %			
E:不適	1	0.43 %	E:不適	2	0.35 %	E:不適	5	0.59 %			
E:連絡先別	24	10.26 %	E:連絡先別	47	8.22 %	E:連絡先別	100	11.82 %			
<b>統計</b>			<b>統計</b>			<b>統計</b>					
234	100 %		572	100 %		846	100 %				

### キーマンとコンタクトがしやすい曜日・時間帯

時間帯	発信数	コンタクト数	コンタクト率	成果数	SPC
9時	218	38	17.4%	3	7.9%
10時	265	50	18.9%	5	10.0%
11時	344	64	18.6%	6	9.4%
12時	0	0	0	0	0
13時	419	76	18.1%	6	7.9%
14時	419	84	20.0%	6	7.1%
15時	505	104	20.6%	13	12.5%
16時	477	91	19.1%	7	7.7%
17時	113	16	14.2%	0	0.0%
総数	2760	523		46	
曜日別	発信数	コンタクト数	コンタクト率	成果数	SPC
月曜日	458	99	22.6 %	9	9.1%
火曜日	847	163	19.2%	20	12.5%
水曜日	636	117	18.4%	5	4.3%
木曜日	443	76	17.2%	4	5.3%
金曜日	396	68	17.2%	8	11.8%
総数	2760	523		46	

■時間別

▲コンタクト率高=15時台 (※前月17時台)

▲ポイント獲得率高=15時台 (※前月13時台)

※比較的午後の時間帯がコンタクトしやすい

■曜日別

▲コンタクト率高=月曜日 (※前月金曜日)

▲ポイント獲得率高=火曜日 (※前月月曜日)

※比較的 月・火・金がコンタクトしやすい

## スケジュールシミュレーション



### 稼働3ヶ月の運用イメージ



## リスト活用からの勝ちパターンの提供～Papattoクラウド～

### 国内No1、鮮度の高いターゲットリスト

70万社の公式サイトから収集した企業データを収録

### 最新のデータを収集

2カ月毎に情報をアップデート

### 部署直通データを収集

直接アプローチできる部署直通の住所や電話番号を収録

### マーケティングタグで簡単抽出

企業の活動、製品 / サービスの分類でデータ抽出

### インテント検索

自社サービスに興味関心を持っている企業のピックアップ

抽出例

従業員数  
100人以上

採用活動中

工場内の人事部

部署  
直通

窓口突破が不要！  
担当者接続率UP

ターゲット調査時間の  
短縮

現場特有の  
ヒアリングがスムーズに



その他、ターゲットに合わせた専門リストのご提案も可能です

リスト名	リスト単価	手数料
部署直通リスト（人事・情報システム・工場）	¥50～	¥30,000～
インテントリスト	¥50～	¥30,000～
役所リスト	¥50～	¥10,000～
病院リスト	¥30～	¥10,000～
福祉・介護施設リスト	¥30～	¥10,000～
大学・高専・専門学校リスト	¥30～	¥10,000～
飲食リスト	¥30～	¥10,000～
ECリスト	¥35,000	¥30,000～

## インサイドセールス 定額プラン

# 月額 60万円

- 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 カスタマイズプラン

# 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

## 費用

月額60万円

(初期費用込み)

## 100時間稼働

自社リスト持込み可

ターゲット変更可※1

スクリプト改善込み

リスト作成（有料オプション）

 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

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。

## お支払いシミュレーション



初期費用

150,000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。

時間単価

1時間 4,000円～

※コール先の難易度により変動する場合がございます。

月額費用

150,000円～

※改善費用・日報費用などを含んだ費用です。

架電リスト数：160時間 / 月 = 1,200～1,300件

### ホワイトリストを毎月、安定的に稼働！

初期費用

150,000円～

月額費用

150,000円～

費用

480,000円/月 × 6ヶ月 = 2,880,000円

時間単価  
4,000円～

プラン例  
120時間 / 月 × 6ヶ月

### 年間通してハウスリストの鮮度をキープ！

初期費用

150,000円～

月額費用

150,000円～

費用

640,000円/月 × 4ヶ月 = 2,560,000円

時間単価  
4,000円～

プラン例  
160時間 / 月 × 年間4回稼働

### ☑ 専任担当が貴社のインバウンドリードに即時対応します

専任担当が貴社のインバウンドリードに即時対応し、成果創出をサポートします。  
空き時間には、ハウスリストやホワイトリストへの架電も行います。



初期費用	月額費用
150,000円～	150,000円～
時間単価：4,500円～	
稼働例　：4,500円×5時間 / 日 × 20日稼働 = 450,000円	

対応可能時間 9:00～18:00  
CRMやコミュニケーションツールを連携いただきます。

## soraプロジェクト



マーケティングアドバイザー（営業）



SV（スーパーバイザー）



LD（オペレーションリーダー）

- 貴社専属のプロジェクト責任者が着任
- 営業・SV・LDが定期的にご報告
- インサイドセールスからフィールドセールスへ商談をトスアップ
- フィールドセールスは商談対応後、レポートを御社へ提出

## セールスオペレーション部

インサイドセールス課



フィールドセールス課



約1か月程度かけて、稼働準備します

- シナリオ確認
- 商談レクチャー
- 商談ロープレなど





STEP1

### 商材勉強会

商談資料を用いてご説明をお願いします。よく聞かれる質問等に関しても共有をお願いします。



STEP2

### 商談同席

貴社のWEB商談に同席をさせてください。  
同席が難しければ、録画データのご共有をいただければ助かりますが、必須ではありません。



STEP3

### ロープレ

弊社内にてロープレを重ねた後、貴社にクライアント役をお願いしたロープレを2~3回実施します。



START

### 開始後は定例会（週1回 / 30分）を実施

発生した疑問点等は、都度Slack等のチャットシステム経由で確認しながら進めてまいります。



準備期間：1ヶ月～1.5ヶ月 ※商材によって準備期間、準備内容は異なります

貴社準備物：普段商談の際に使用している資料（サービス資料資料、事例集等）、WEB商談の録画データ（任意）

### 初期費用

300,000円～

※お申込み月のみの費用です。

※スタッフ教育費用、準備費用が  
含まれます。

### 時間単価

1時間 5,000円～

※商談先の難易度により変動する  
場合がございます。

### 月額費用

150,000円～

※改善費用・日報費用などを含んだ  
費用です。

## インタラクティブ動画 『LOOV』



動画を活用して、アウトバウンドや商談の成果を加速させます



顧客の属性に合わせた動画内容でアプローチが可能

営業向け リードを増やしたい

マーケ向け 商談を増やしたい

管理部向け DXを促進したい

## アウトバウンド の成果向上



資料送付時に、パーソナライズ動画を送付することでアポ成果が向上します。

## 商談 の質の向上



商談の前にサービス概要を伝える動画を事前送付することで、サービス理解が促進。リードタイムが長い、商材理解が難しい等の特徴がある企業様にお勧めです。

## メール配信 の成果向上



ハウスリストなどへのメール配信コンテンツとして、パーソナライズ動画を活用することで成果が向上します。

STEP1

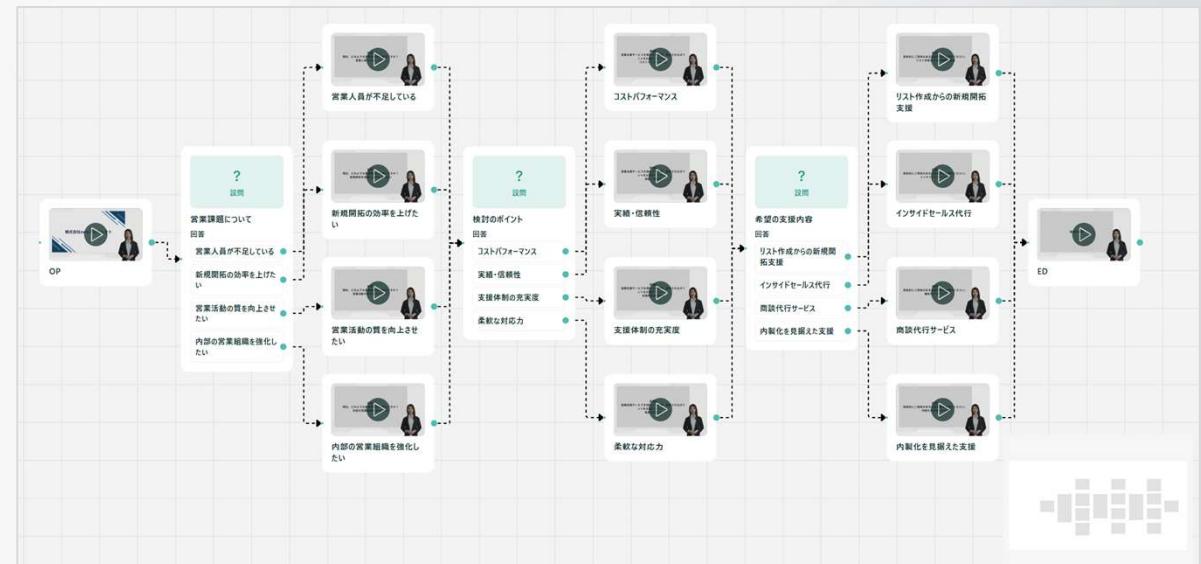
STEP2

STEP3

## ①シナリオを作る

プレゼン資料をアップロードするだけで、最適なシナリオや台詞台本を「AI」が自動的に作成します。

### プレゼン資料



STEP1

STEP2

STEP3

## ②プレゼン動画を作成する

シナリオ（フロー）に沿ってプレゼンを動画にします。AIにナレーションを担ってもらうことも可能です。

PCインカメラ録画



AIナレーション録画



デジタルヒューマン



STEP1

STEP2

STEP3

### ③設置 / 活用する

個別URLを生成してメールで送付したり、簡単に自社サイトにVideo Agentを設置したりできます。また、自社サイトの資料ダウンロード時のサンクス画面や、サンクスメールに表示する事も可能です。

メールで送る



サービスサイトに設置



自社フォーム連携



## お試しプラン（動画1本～）

バーストアワード利用料

50,000円～

※お申込み月のみの費用です。

動画作成

100,000円~/1本

- ・ 資料のページ数は最大10ページ
- ・ 1シナリオの動画尺は60-120秒程度
- ・ シナリオの分岐は1つ
- ・ 読み上げはAI音声

月額費用

50,000円～

- ・ 結果報告、レポート費用などを含んだ費用です
- ・ 動画1本追加につき、+¥30,000

## 動画作り放題プラン

	ライト	スタンダード
初期費用	15万円	15万円
月額費用	10万円	20万円
シナリオ数上限	3	5
ユーザー数上限	10	10
機能一覧		
テクニカルサポート	●	●
プレミアムな標準機能セット	●	●
Sampling AI		●
デジタルヒューマン		●
Suggest AI		●
各種セキュリティ強化		●
高度な外部ツール連携		●
LOOV社の専任コンサルタント		●

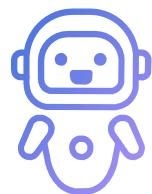
※Sampling AI：商談や説明の情報をもとに最適なVideo Agentを自動作成

※デジタルヒューマン：LOOVがデジタルヒューマンのプレゼン動画を作成

※Suggest AI：Video Agentの改善（チューニング）すべき箇所をAIが提案

※専任コンサルタント：LOOVで動画制作、動画用資料作成、オペレーション整理を対応

AIを活用した自動架電と人による架電を組み合わせることで、  
効率的なアポイント獲得が可能になります



## AI アポインター

- 01 法人営業の受付突破をAIが代行
- 02 録音音声+AIによるハイブリッド対応
- 03 担当者接続後は人間のオペレーターが対応

### <活用イメージ>



コール序盤の  
取次依頼までを自動化。

営業担当は  
取次成功後から対応。

5,700件を超えるプロジェクト稼働実績やノウハウを研修にて提供  
課題に合わせて研修プランをカスタマイズします

## TELアポ研修・ロープレ研修

TELアポで必要なスキルセット・テクニックなど  
課題に応じてカスタマイズします。

参考例：研修時間3～4時間

### ■ 講義

- ①トークスクリプト作成方法
- ②インサイドセールスでの抑えるべきポイント
  - 受付突破のコツ
  - アポが取れる人・取れない人のギャップとは

### ■ ロープレ（フィードバック含む）

## インサイドセールス研修

インサイドセールスの立ち上げ・戦略設計・組織構築・  
育成に関する研修を課題に応じてカスタマイズします。

参考例：研修時間3～4時間

### ■ 講義

- ①インサイドセールス立ち上げ時に抑えるべきこと
- ②インサイドセールスの戦略設計・組織構築のポイント
- ③インサイドセールス組織における、やるべき育成