



## テレアポ代行サービス 案内資料



[info@neocreate-co ltd.com](mailto:info@neocreate-co ltd.com)

# AGENDA



**01. はじめに**



**02. テレアポとは（重要要素）**



**03. 稼働までのスケジュール**



**04. 稼働実績表**



**05. 会社概要**



# 01. はじめに

はじめに、弊社はコールセンター事業をドメイン事業とし、「アウトバウンドコール事業」「インバウンドコール事業」「アライアンス事業」「アウトソーシング事業」「物流事業」等の事業を展開しております。

メインのコールセンター事業では、商談アポイント取得業務、ECサイト誘致、顧客アップセル、アンケート取得、DM到着確認、市場調査、受発注業務、不動産入居者案内、サービス受信業務、カスタマーサービス等、クライアント様の要望に合わせ、お電話でのお仕事に関わる全てをワンストップで行っております。

弊社理念、新しいを創造するをモットーに、クライアント様の新規開拓、顧客単価の向上、潜在顧客掘り起こし等、様々な新しいを日々創造しております。



## — 02. テレアポとは(重要要素)

テレアポ三大要素を活かし、

企業様の売上向上を強力にサポート致します



### 人材スキル

電話応対の基本的なマナーはもちろん、アウトバウンド専門のオペレーター研修を行い、「KPIの達成」「状況判断スキル」等の項目をクリアしたオペレーターのみをクライアント様のコールに割り当てております。また、派遣が多い業界ですが、自社雇用のみで運用している為、経験豊富なスタッフのみで構築しております。



### リスト戦略(マーケティング戦略)

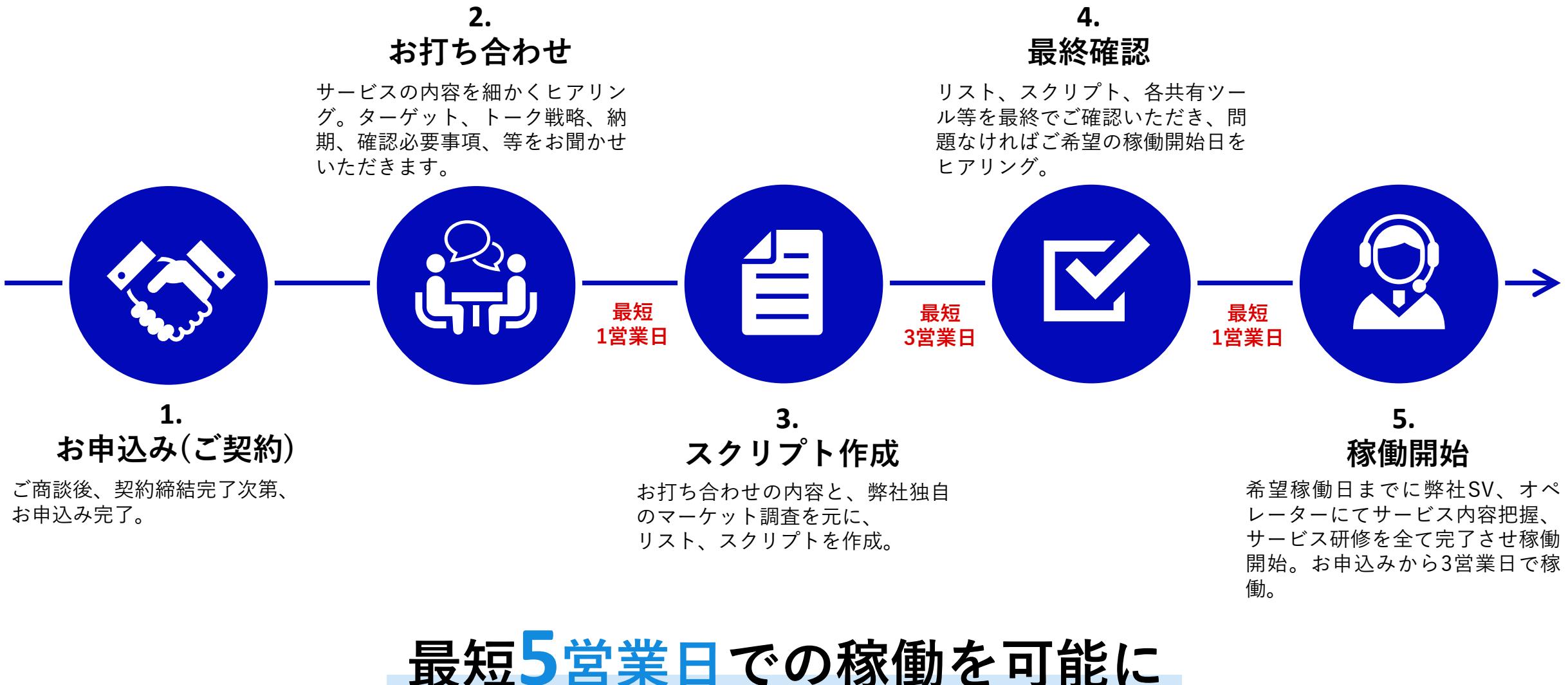
商品とターゲットに合わせたマーケティングを行い、エリア、業種、資本金、従業員数は元より、WEB掲載上でのあらゆる企業データを弊社独自に作成する事で、あらゆる業種のクライアント様が求めるリスト戦略を可能にしております。



### トーク戦略

トークは台本であり、アポイントへ最短に導く為の大変な戦略です。大きく3つの構成に分かれており、①フロント②事情説明③クローズの他に、切り返し集(アウト返し)等を作成する事でKPIの向上を測ります。

## 03. 稼働までのスケジュール



## 04. 稼働実績表

高効率なアポイント確保でお客様に貢献します。

クライアント	稼働詳細	効率(リスト数/取得数)
ドアセキュリティー会社(エリア全国)	訪問アポイント	1.2%
コンサル会社(東証二部上場企業)	訪問アポイント	0.9%
不動産会社(東証一部上場企業)	入居者ライフラインサポート	7%
グルメ媒体運営会社 (飲食媒体最大手)	媒体掲載アポイント	2%

### その他 実績企業内容

- ・電力削減提案会社 削減見積までのアポイント
- ・大手地電力会社 顧客に向けた新サービス案内電話
- ・大手通信会社 IOT新サービスのアポイント
- ・大手イベント会社 イベント参加者へ今年度イベントへの誘致
- ・大手学生向け不動産会社 入居者へ付帯サービス案内
- ・不動産売買会社 看護師へのアンケートアポイント
- ・大手対面商談ツール会社 コロナに伴い、サービスの無料使用促進電話
- ・携帯キャリア会社 キャッシュレス新サービスの無料促進設置電話
- ・通販会社 ECサイトの問い合わせ対応、受注対応業務、発送電話
- …etc

# 会社概要



社名	株式会社ネオクリエイト(NEO CREATE)
本社所在地	〒812-0012 福岡県福岡市博多区博多駅中央街5-11第13泰平ビル6F(受付), 7F
設立	2016年12月
資本金	6,000,000円
代表者	代表取締役社長 竹島 達也
従業員数	112名

## 事業内容

- アウトバウンドコールセンター事業  
テレアポ代行/イベント誘致/顧客アップセル/DM追いかけ/フォローコール/入居者案内サービス
- インバウンドコールセンター事業  
カスタマーサポート/通信販売・EC代行サービス/予約受付代行/秘書サービス/  
受注受付代行
- アウトソーシング事業  
訪問営業代行/DM送付代行/企業リスト作成代行/メール送信代行
- 物販事業  
国内、国外プラットフォーム運用