


“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

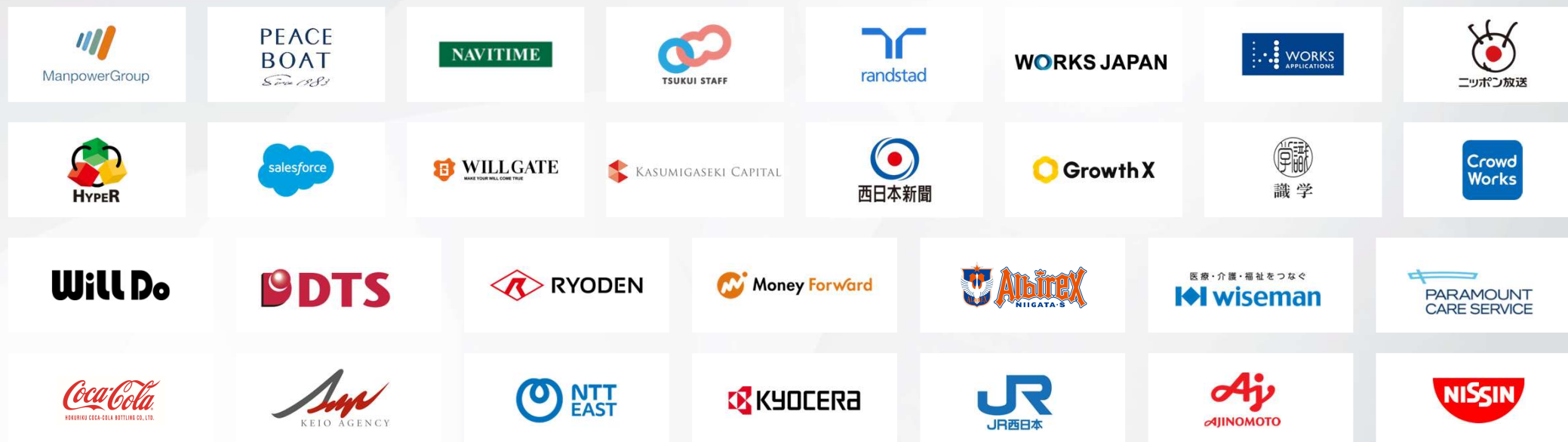
- 営業支援事業
- コンサルティング事業
- 営業DX事業

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	【東京本社】 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 【福岡本社】 福岡県筑紫野市上古賀3-1-1 【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 【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
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

INSIDE SALES SUMMIT 2025  
【申込者限定】アーカイブ配信あり！  
02.26 14:00-17:40  
江藤 久昌  
RADI  
リーダーたちが語る  
成長の最前線

Team Building Seminar  
マーケティング×ISで成果を最大化！  
組織立ち上げの成功法則  
株式会社EXIDEA 横野 尊弘  
株式会社soraプロジェクト 安藤 裕之  
LIVE | 2025.2.13 (木) 13:00 - 14:00  
見逃し配信 2.14 (金) 13:00 - 14:00  
参加無料

NEWS TV Sales DX conference 2024 08.28 10:00-14:30  
DATA x SALES  
これからのデジタル時代で  
成果を出し続けるために  
山田 洋之  
大田 康彦  
西澤 康史  
中野 友也  
安藤 裕之  
有田 金司  
森内 亮  
Azitas  
LANE  
スゴロリ  
マカス  
ONE  
旗艦オーケストラ  
Pricing Studio  
openpage

BtoB企業のための  
営業DX・デジマ  
実践カンファレンス  
2025.7.29 10:00-17:00  
ONLINE  
Azitas  
LANE  
スゴロリ  
マカス  
ONE  
旗艦オーケストラ  
Pricing Studio  
openpage

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



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



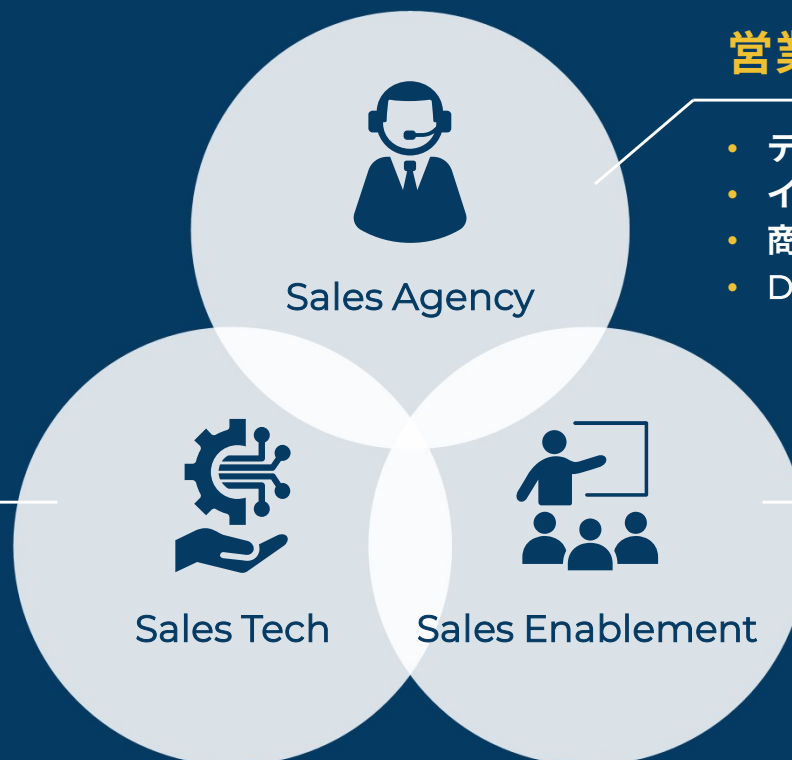
主催：株式会社 sora プロジェクト

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

### 営業DX・ツール導入支援

- 営業リスト作成ツール販売
- AIテレアポ
- インタラクティブ動画 / LOOV
- CRMツール導入支援



### 営業代行

- テレアポ代行
- インサイドセールス代行
- 商談代行
- D2C業界特化アウトバウンド

### 営業組織強化・育成

- テレアポ研修
- インサイドセールス研修
- IS組織立ち上げ支援 / 構築支援
- 商談分析 / 支援

## 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

## 稼働事例紹介



# 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ク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、トーク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

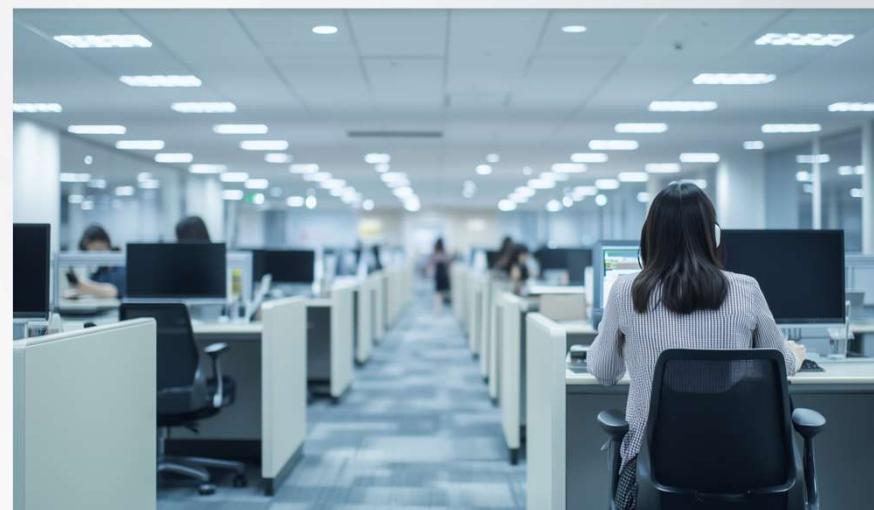
出社型のセールスオペレーションセンターを2拠点に構え、日々のコール業務をリアルタイムで管理・育成しています。対面での即時フィードバック体制により、課題抽出から改善までを圧倒的なスピードで実行します。

#### 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



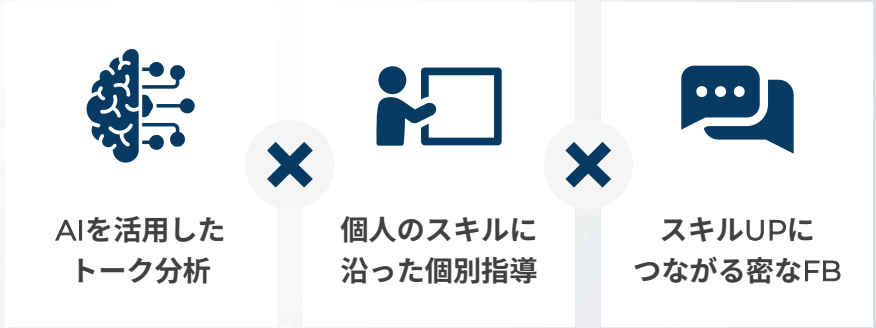


高スキル人材×数値マネジメント  
モチベーション向上と高水準の運用を両立

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	積極的な積極的な姿勢	話をささげない	問いかけ後の回答待ち	帰属後の確認
悪い	1 合わせていない	聞いていない、こちらから一方的	相手の話中にもかかわらず話し出す	待つことなく次の話をしようとする	聞き忘れが多い
	2 合わせようとしているが、合わせられていない時もある	相手の聞いたことと違う回答をいう	たまに離れる	待ちの時間が長い、短い時がある	聞き忘れられることもある
	3 違和感はない	違和感なし	違和感なし	違和感なし	よく聞いている
	4 一人一人にスピードが合わせられる	しっかり傾聴し、それに応えている	離った時は、一言添えるか、離れたあとにお客様の話を聞く	タイミングが上手い お客様に話を合わせることができる	お客様のペースがなく強弱ができていて
	5 話のスピードは合っている 急ぎや時間がないときは強弱に臨む	積極的に聞く姿勢があり相手もよく話す	会話がスムーズで聞の取り方が確実	長い時にはおえ言葉を言う お客様が考えているときは聞く姿勢を表現できる	お客様のほうから強弱に協力 時間をかけずにできる
良い					
育成					
	話点傾向(イシューを補める)	商品の理解度	相手の言葉から本質的な課題のあり出し	復力な切り返し	最終までの流れがスムーズ
悪い	1 相手の会話と話点がかみ合わせない	商品のわからない点が多いまま話している	相手に話を引き出せない	切り返しが少ない、内容が適切でない	現状も、課題も聞けてない 一方的なアプローチになっている
	2 話点は外の話が多い	話せ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、加減力に欠ける	相手の現状などは聞くが、適切な課題とフォローアップに弱い
	3 話点の質	違和感なし	お世辞、少しは話を引き出せる	共通に言え通り切り替えている	相手の課題・ニーズを聞き取りができるが、提案が足りない
	4 相手がず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を聞き出す	切り返しだが、不快でなく結果として次の課題になる	現状・課題・ニーズを聞き出し、とりあえず課題は解決まで行う
	5 話点について深く聞く、相手の本意まで引き出せる	良く商品を理解し、わからない点は必ず質問し、再度かける	課題やニーズだけでなく購入時期や今後の見通しまで聞いている	切り返しだがフォローアップに向かい、相手も意図的になる	相手の状況を聞き出し、相手に寄り添い、課題を持ち込む
良い					

# インサイドセールス支援について



## 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

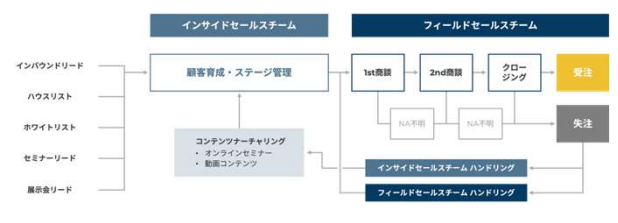
- **業務**  
顧客フォロー  
契約更新  
アップセル  
クロスセル
- **主なチャネル**  
電話  
メール  
チャットツール

# インサイドセールス戦略設計



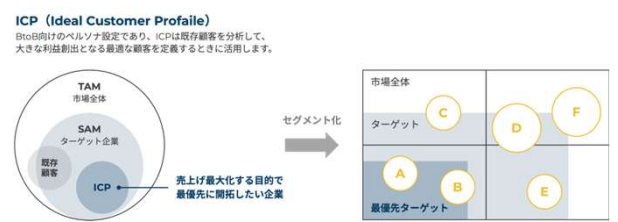
## カスタマージャーニーに合わせたシナリオ設計

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。



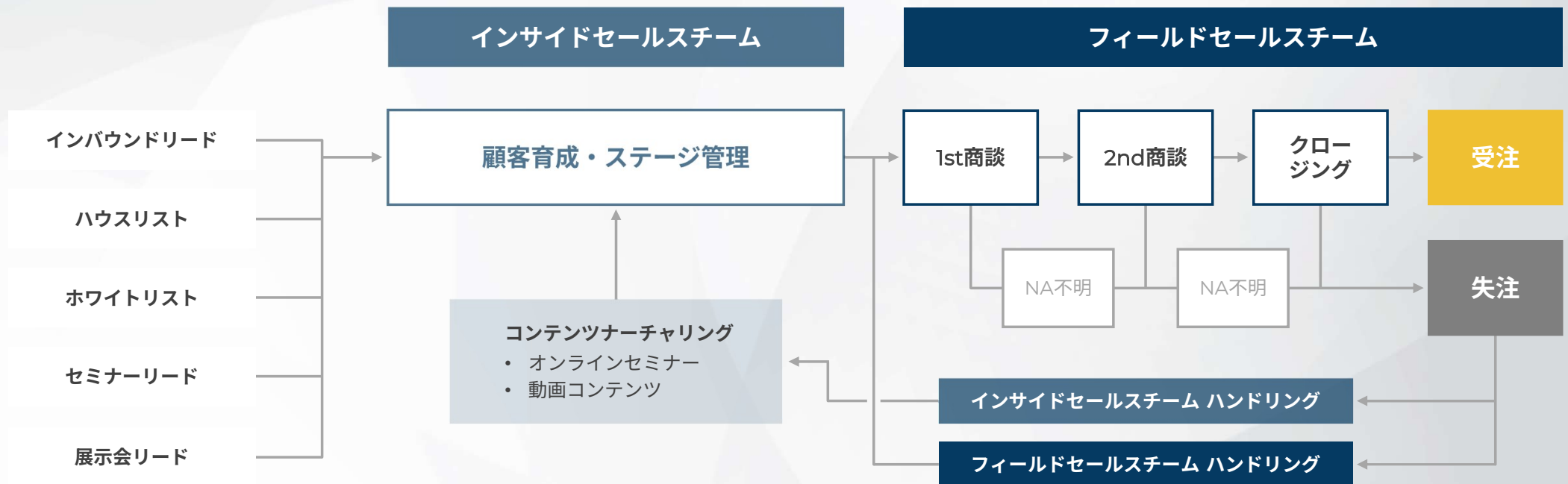
## アポ率 / 受注率向上のための勝ちパターン醸成

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。

BANTC情報の取得			スコアリングにて商談の質を担保			
Budget 予算	Authority 決定権	Needs 必要性	スコア	決裁権	ニーズ	検討時間
5	○	○	5	○	現在	受注率高F5トスアップ
4	○	○	4	○	現在	3か月以内 受注率中F5トスアップ
3	○	○	3	○	現在	6か月以内 受注率中F5トスアップ
2	○	○	2	○	現在	未定/情報収集 育成F5/ナーチャリング
1	×	○	1	×	現在	未定/情報収集 育成F5/ナーチャリング

## 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



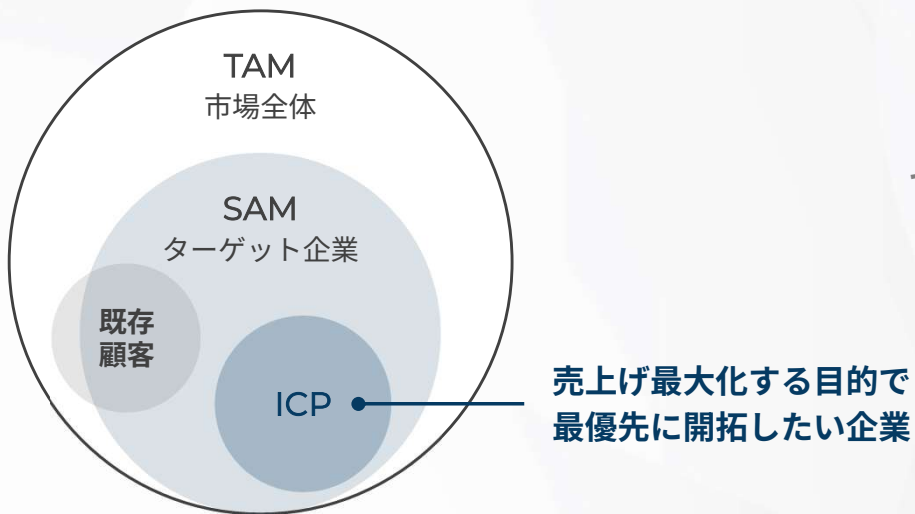


## 適切なターゲット選定とKPI設定

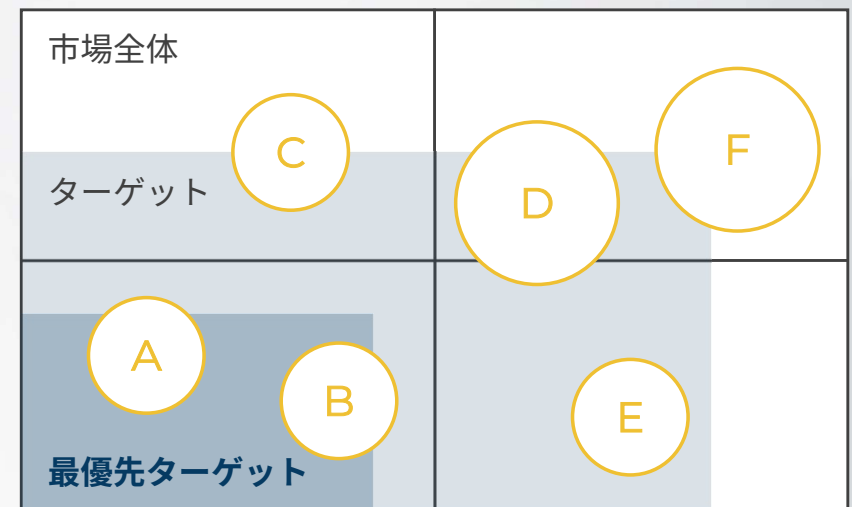
インサイドセールスを成功させるためには、適切なマーケット把握～ターゲット選定とKPIを設定して検証していくことも重要です。対象サービスのマーケットサイズを把握し、セグメンテーションへ移ります。KPI設計については、新規事業・既存事業、営業組織の成長フェーズに合わせて行います。

### 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。

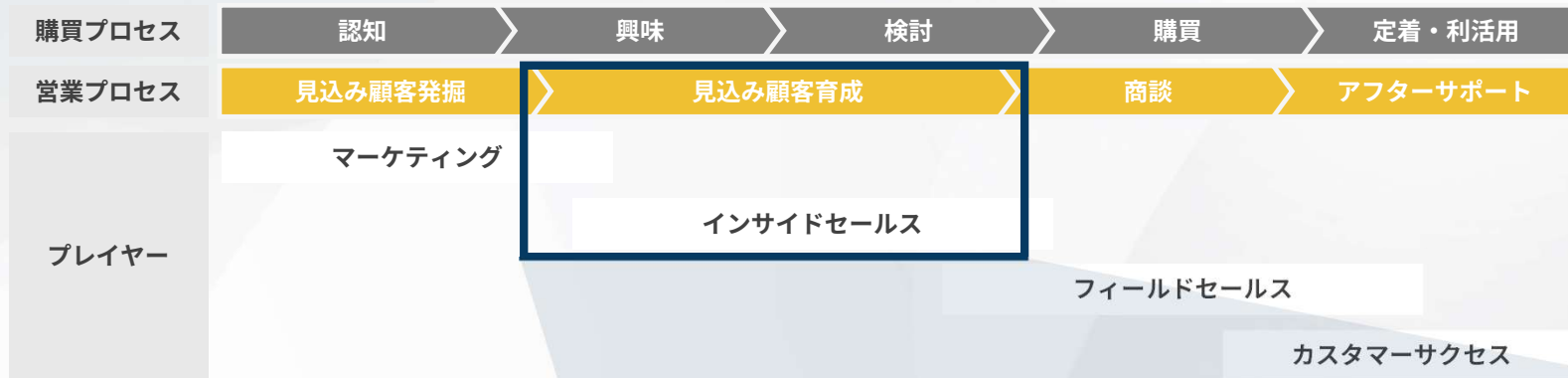


セグメント化



## 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。



### 営業の流れ

初回コール	ステージ1	ステージ2	ステージ3	商談パス
Sample1 企業ランク：A クローズ日：○月△日	Sample3 企業ランク：A クローズ日：○月△日	Sample4 企業ランク：A クローズ日：○月△日	Sample6 企業ランク：A クローズ日：○月△日	Sample8 企業ランク：B クローズ日：○月△日
Sample2 企業ランク：B クローズ日：○月△日		Sample5 企業ランク：B クローズ日：○月△日	Sample7 企業ランク：C クローズ日：○月△日	

## 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

**B**udget  
予算



**A**uthority  
決裁権



**N**eeds  
必要性



**T**imeframe  
導入・購入時期



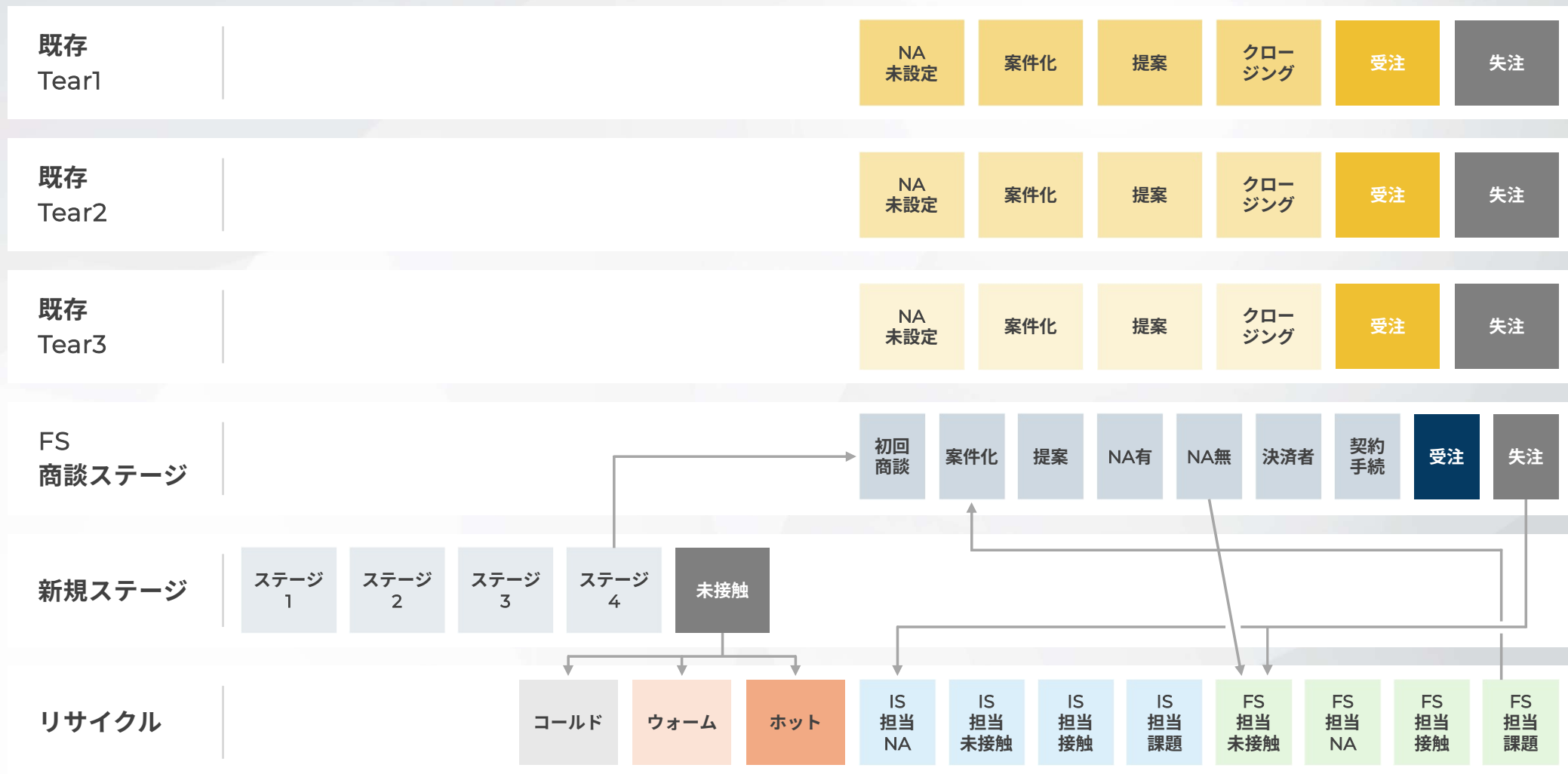
**C**ompetitor  
競合

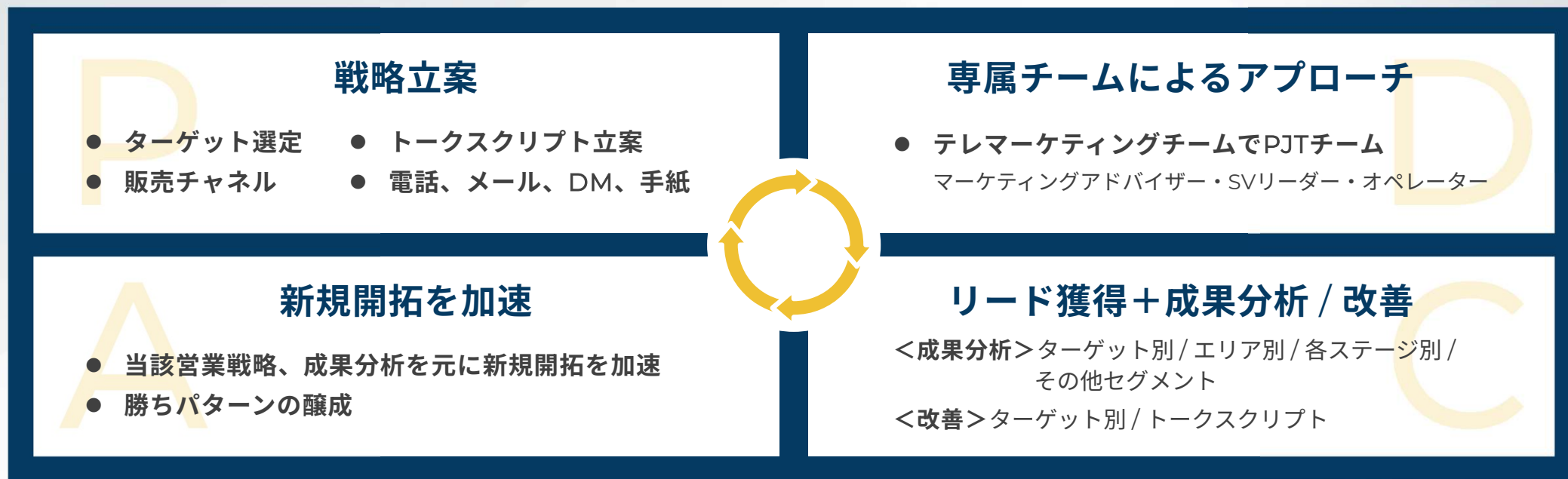


### スコアリングにて商談の質を担保

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カ月以内	受注率高FSトスアップ
3	○	顕在	6カ月以内	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

# インサイドセールス戦略設計 | 管理プロセスの定義化～





### 納品物は御社の資産やノウハウとなります

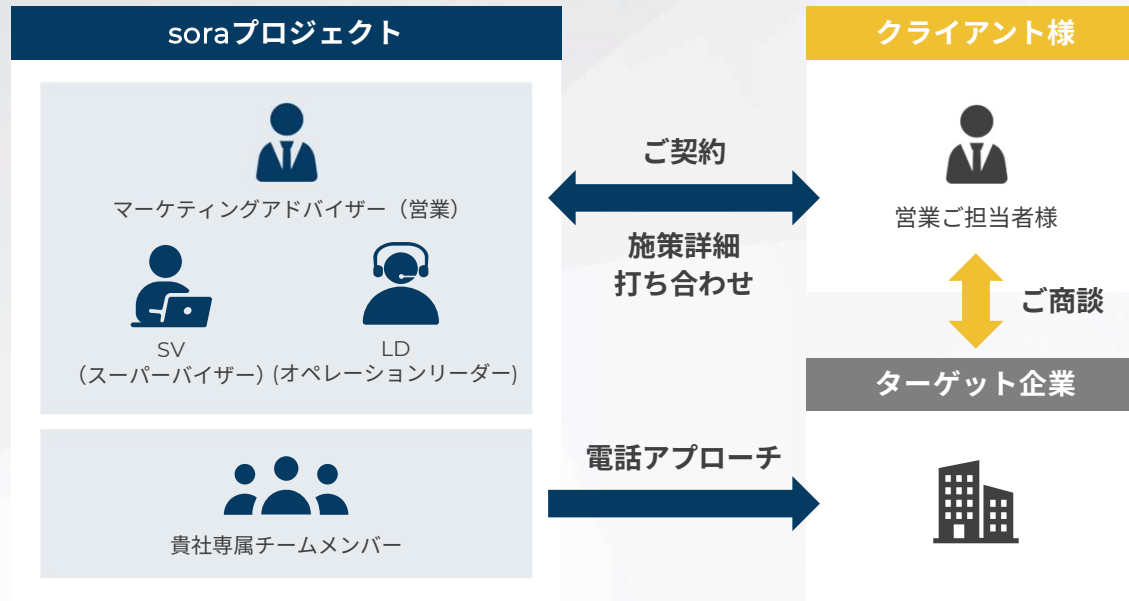
- 営業戦略（ターゲット×切り口）
- 営業戦略のテストマーケティングの結果
- アプローチリスト
- トークスクリプト

- 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

# トークスクリプトについて

## 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

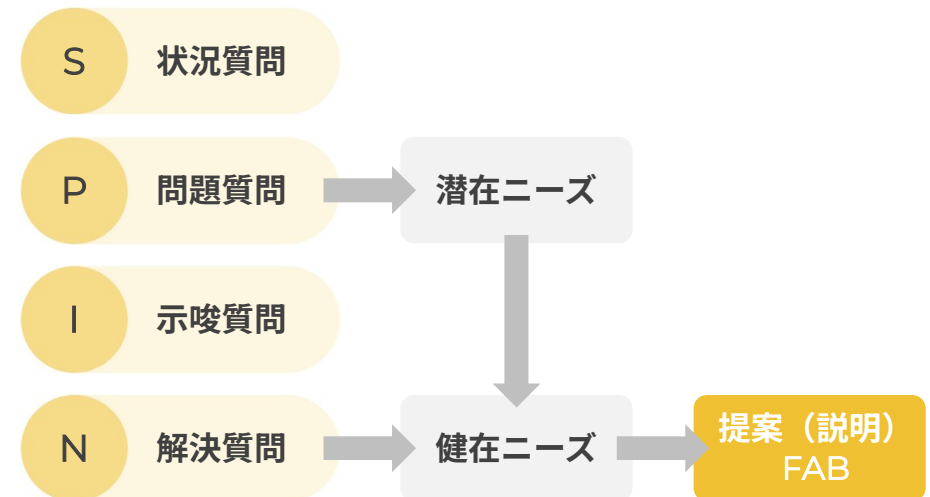
SPIN話法で、お客様の課題に合ったソリューション提案

### ● 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



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



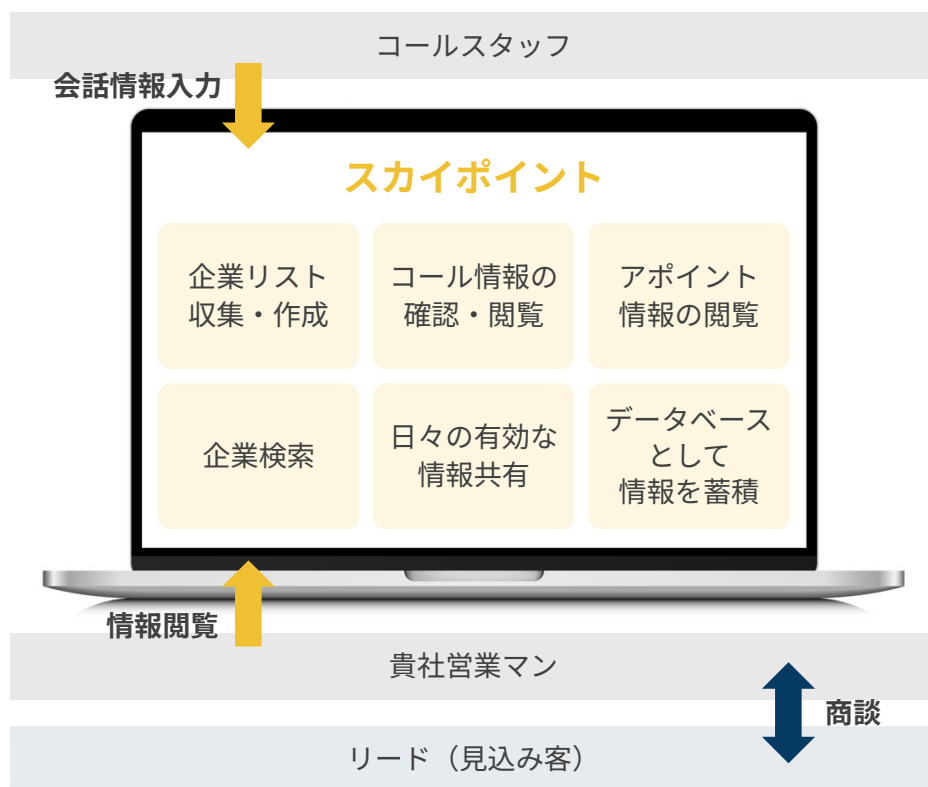
見込み度の傾向



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

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
項目		合計	月	火	水	木	金	weekly	月	火	水	木	金
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												
実働	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/対実稼働時間成約率												
	成果率(成果合計÷発信数)												
成果	1時間当たりの発信数												
	稼働時間												
	発信数												
	着手リスト数												
	A:訪問アポ承諾												
その他 コール結果	A:WEB会議												
	A:アポ承諾												
	成果合計												
	B:営業から連絡												
	B:資料送付												
成果	B:情報提供												
	B:担当者名取得												
	C:キーマン確保												
	C:担当拒否												
	D:受付拒否												
実働	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												

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

▽ ブラチナ

成果獲得：1件

リスト対成果率：5.3%

コンタクト率：31.6%

SPC：16.7%

ゴールド

成果獲得：13件

リスト対成果率：5.5%

コンタクト率：36.6%

SPC：14.9%

▽ シルバー

成果獲得：19件

リスト対成果率：4.6%

コンタクト率：49.3%

SPC：9.4%

▽ ブロンズ

成果獲得：11件

リスト対成果率：8.4%

コンタクト率：48.9%

SPC：17.2%

ブラチナ	ゴールド		シルバー		ブロンズ						
通話結果	件数	割合	通話結果	件数	割合	通話結果	件数	割合			
A:WEB会議アポ	0	0.0%	A:WEB会議アポ	5	2.1%	A:WEB会議アポ	9	2.2%	A:WEB会議アポ	6	4.6%
A:アポ承諾	1	5.3%	A:アポ承諾	8	3.4%	A:アポ承諾	10	2.4%	A:アポ承諾	9	5.5%
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・話中	6	31.6%	D:留守電・無応答・話中	52	21.8%	D:留守電・無応答・話中	69	16.8%	D:留守電・無応答・話中	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	5	2.3%
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%
総計	19	100.0%	総計	238	100.0%	総計	410	100.0%	総計	131	100.0%

### リスト別稼働結果一覧

▽ [2411] サービス

成果獲得：2件 リスト対成果率：0.9%

コンタクト率：20.5% SPC：4.2%

▽ [2411] 小売・卸売

成果獲得：1件 リスト対成果率：0.2%

コンタクト率：22.4% SPC：0.8%

▽ [2411] 製造・機械

成果獲得：0件 リスト対成果率：0.0%

コンタクト率：20.7% SPC：0.0%

通話結果	件数	割合
A:確定/WEBアポ	2	0.85%
A:承諾/WEBアポ	0	0.00%
B:資料送付	1	0.43%
B:情報提供	0	0.00%
C:キーマン保留	0	0.00%
C:拒否	45	19.23%
D:受付拒否	89	38.03%
D:受付保留	7	2.99%
D:担当者不在	44	18.80%
D:無応答/留守電/話中	15	6.41%
E:ターゲット外	6	2.56%
E:不遇	1	0.43%
E:連絡先別	24	10.26%
総計	234	100%

通話結果	件数	割合
A:確定/WEBアポ	1	0.17%
A:承諾/WEBアポ	0	0.00%
B:資料送付	0	0.00%
B:情報提供	4	0.70%
C:キーマン保留	3	0.52%
C:拒否	120	20.98%
D:受付拒否	174	30.42%
D:受付保留	7	1.22%
D:担当者不在	189	33.04%
D:無応答/留守電/話中	22	3.85%
E:ターゲット外	3	0.52%
E:不遇	2	0.35%
E:連絡先別	47	8.22%
総計	572	100%

通話結果	件数	割合
A:確定/WEBアポ	0	0.00%
A:承諾/WEBアポ	0	0.00%
B:資料送付	3	0.35%
B:情報提供	4	0.47%
C:キーマン保留	1	0.12%
C:拒否	167	19.74%
D:受付拒否	315	37.23%
D:受付保留	6	0.71%
D:担当者不在	216	25.53%
D:無応答/留守電/話中	20	2.36%
E:ターゲット外	9	1.06%
E:不遇	5	0.59%
E:連絡先別	100	11.82%
総計	846	100%

### 拒否理由一覧

拒否理由	件数	割合	拒否理由	件数	割合
営業電話・新規提案はお断り	90	(22.39%)	クロージング	103	(27.32%)
他社導入済み検討余地なし	8	(2.12%)	総計	377	(100.00%)
必要ない	13	(3.45%)			
26採用で多忙	3	(0.80%)			
(要件を言った時点) 結構です	13	(3.45%)			
今は必要ない(検討時期ではない)	1	(0.27%)			
イベント予定無	4	(1.06%)			
新卒採用をしない	7	(1.86%)			
多忙のため時間が取れない	1	(0.27%)			
予算が無い	5	(1.33%)			
27採用予定	4	(1.06%)			
(名前を言った時点) 結構です	1	(0.27%)			
担当はフォローで取次不可	4	(1.06%)			
自社で行っており困っていない(マイナ等の利用なし)	1	(0.27%)			
採用は関連会社の管轄	2	(0.53%)			
担当者不明は取次不可	2	(0.53%)			
他社検討中	1	(0.27%)			
総計	141	(37.40%)			

※前月同様

キーマン拒否で多かった拒否理由  
・営業電話新規提案お断り  
・必要ない(充足しているためといった理由が多い)

※前月同様カウンターワーク実施

### 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	

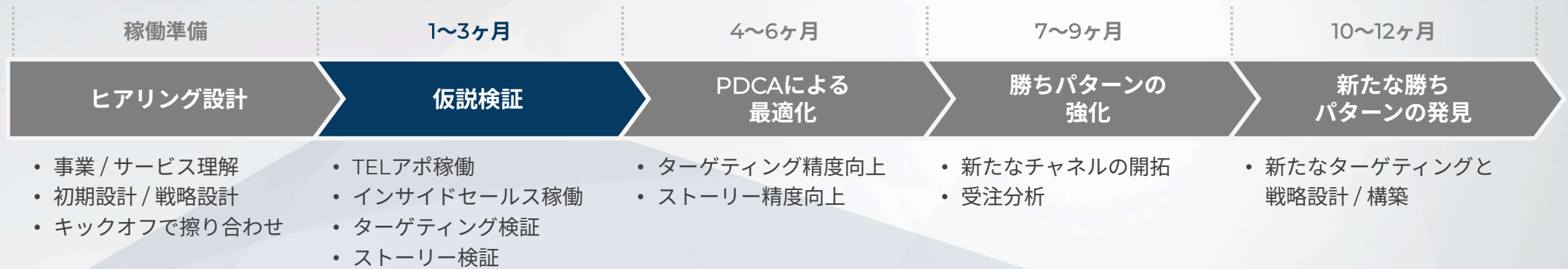
■時間帯  
↳コンタクト率高⇨15時台 (※前月17時台)  
↳アポイント獲得率高⇨15時台 (※前月13時台)  
※比較的午後の時間帯がコンタクトしやすい

曜日別	発信数	コンタクト数	コンタクト率	成果数	SPC
月曜日	438	99	22.6%	9	9.1%
火曜日	847	163	19.2%	20	12.3%
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	

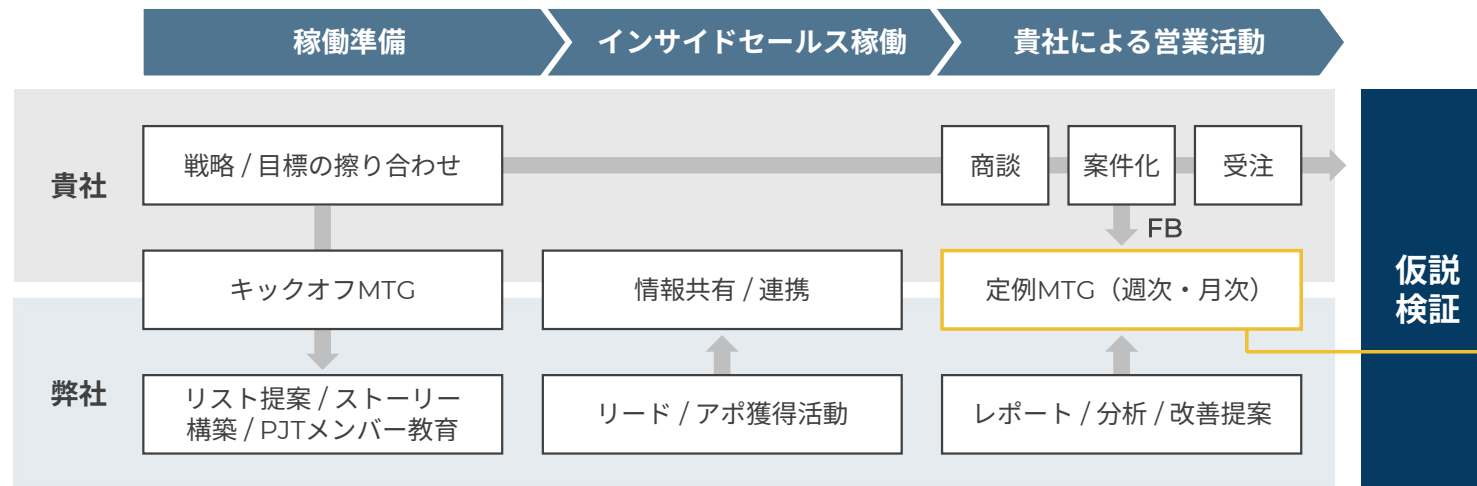
■曜日別  
↳コンタクト率高⇨月曜日 (※前月金曜日)  
↳アポイント獲得率高⇨火曜日 (※前月月曜日)  
※比較的 月・火・金がコンタクトしやすい



# 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



- |    |  |
|----|--|
| 週次 | <b>週次にて定例会の実施（30分）</b><br>定量 / 定性にて進捗確認<br>・ 予実管理表にて進捗確認<br>・ 課題抽出～NextActionの決定<br>・ トークスクリプト改善                           |
| 月次 | <b>完了報告会の実施（60分）</b><br>・ 成果進捗（リスト数/担当者接続/アポ）<br>・ レポート報告<br>・ 所感<br>・ トスアップ商談のフィードバック<br>・ 成果創出のためのご提案<br>・ NextActionの決定 |

## 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ヵ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・高专・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

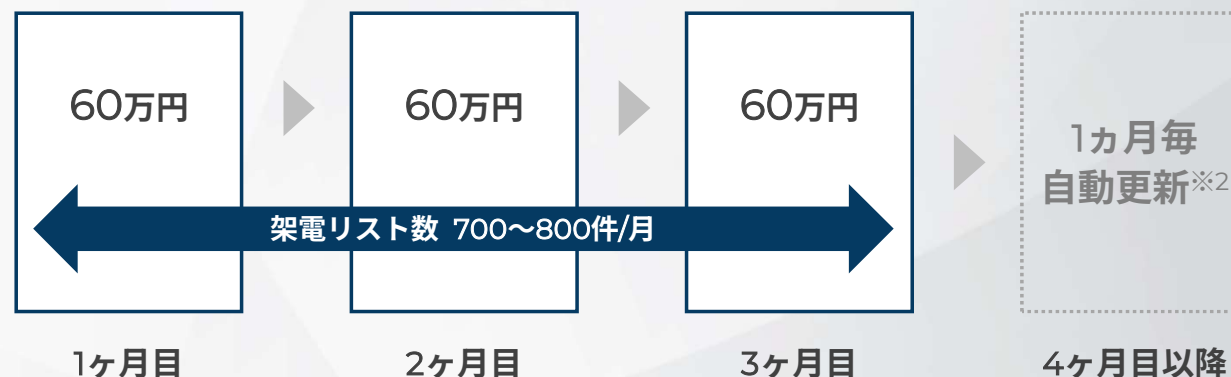
リスト作成 (有料オプション)

☑ 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  
 $480,000\text{円/月} \times 6\text{ヶ月} = 2,880,000\text{円}$

時間単価  
4,000円～

プラン例  
120時間 / 月  $\times$  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  
 $640,000\text{円/月} \times 4\text{ヶ月} = 2,560,000\text{円}$

時間単価  
4,000円～

プラン例  
160時間 / 月  $\times$  年間4回稼働

## インバウンドリード即時対応プラン

### ☑ 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。



専任担当



即時対応



カスタマイズ可能

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）

## 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



商談連携

- 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

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



soraプロジェクト

クライアント様

初期アプローチは外注  
受注に近い商談に専念

初期アプローチ

商談

受注

受注角度が低い案件は外注  
有効商談に専念

商談  
(受注確度低)

商談  
(受注確度高)

受注

soraプロジェクト & クライアント様

外注チームと御社で  
商談数を倍増

商談～受注

## 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



マーケティング向け × 商談を増やしたい



管理部門向け × 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

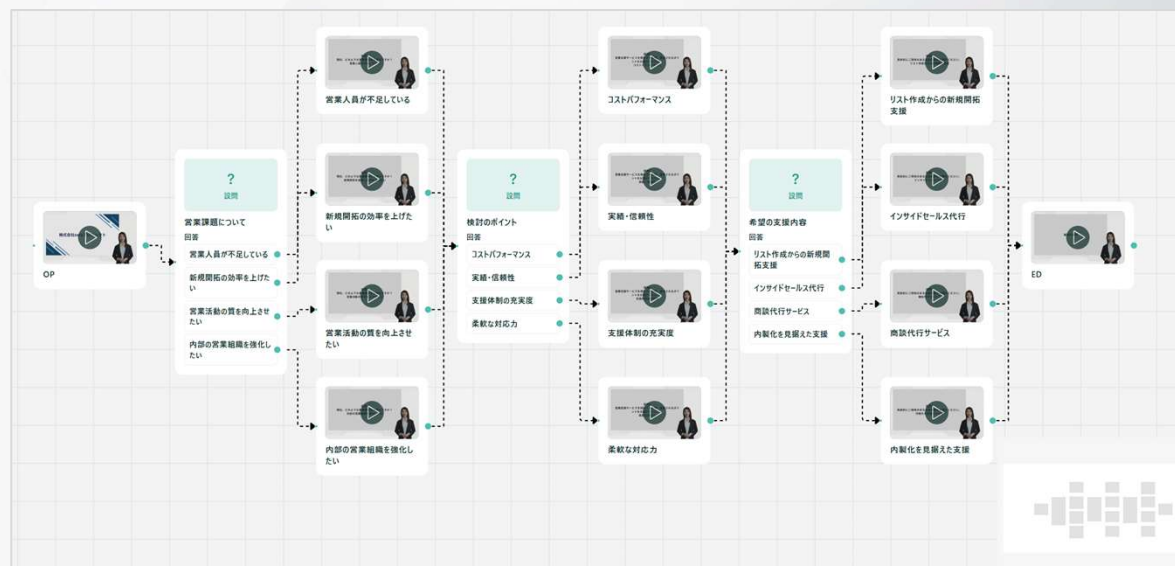
STEP2

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



## インタラクティブ動画 | 料金プラン



### お試しプラン（動画1本～）

システム利用料	50,000円～	※お申込み月のみの費用です。
動画作成	100,000円～ / 1本	<ul style="list-style-type: none"> <li>資料のページ数は最大10ページ</li> <li>1シナリオの動画尺は60-120秒程度</li> <li>シナリオの分岐は1つ</li> <li>読み上げはAI音声</li> </ul>
月額費用	50,000円～	<ul style="list-style-type: none"> <li>結果報告、レポート費用などを含んだ費用です</li> <li>動画1本追加につき、+¥30,000</li> </ul>

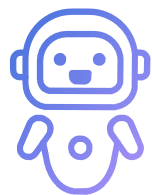
### 動画作り放題プラン

		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、解説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アポに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