

議事録

会議概要

- **目的／性質**：SEO ツール「パスカル」提供企業（株式会社オロパス）が、保有ハウスの掘り起こし（アウトバウンド）を外注するにあたり、営業代行（テレアポ）委託の可否・体制・条件・概算費用を確認する商談。

- **参加者**

- **KUMAGAI**：株式会社オロパス（SEO ツール「パスカル」）側。ツールのマーケティング責任者。

- **株式会社スリーグッド**：BtoB 営業代行（主にアウトバウンド）提供側。

参加者の強み

株式会社スリーグッドは、BtoB 営業代行を会社組織として運用し、アウトバウンド中心の支援実績がある点が示されていました。また、トークスクリプトをテスト架電→チューニング→展開の手順で作り込む運用や、ヒアリングを重視して有効商談化につながるアポ設計を行う姿勢が見られました。加えて、案件領域に合わせた経験者でチームを組む運用や、（大手向けに）部署直通番号を活用したアプローチ手段を持つ点が示されていました。

主な論点・質問

- **パスカルの提供価値・現状施策の確認**

- 現在の SEO 施策（ブログ記事作成・リード獲得導線）と、ツールでの改善支援内容の確認。

- **外注したい業務範囲**

- ハウスリスト掘り起こし（アウトバウンド）を中心に、資料送付、メール送信、CRM 入力まで含めて委託可能か。

- **月間アプローチ量・運用イメージ**

- 月間 1,000 社へのアプローチ、最大 3 コール（＝月 2,000～3,000 コール規模）の対応可否。

- **リストの性質**

- リストの接点種別（ウェビナー／問い合わせ等の混在）、対象企業規模、顧客像。

- **成果指標の目線**

- アポ率の想定（3～5%目標）、CPA 目線（3 万円以下、理想は 1～1.5 万円程度の感覚）。

- **スリーグッドの実績・体制**

- SaaS／マーケ系の支援有無、競合支援有無、稼働人数（架電者・ディレクター・PM）、スクリプト作成方法。

- **費用感**

- 月間 2,000～3,000 コール時の概算費用。

主なやり取りの要点

- **オロパス（KUMAGAI）側**

- 会社は SEO ツール「パスカル」の開発提供が主で、記事・ページの改善点を短時間で分析できる旨を説明。

- KPI は「無料体験（4 日間）利用者を増やすこと」。無料体験開始時に 30 分程度の Zoom 相談（商談）を実施。

- ハウスリストが 1 万件以上あり、半年以上は掘り起こし対象が見込める。1 年かけてクリーニングしながら追っていく意向。

- 外注検討の背景として、社内にアウトバウンド（架電）経験者が少ない点を共有。

- 目標感：アポ率は最低 3%、可能なら 5%。CPA は 3 万円以下を希望（低いほど良い）。

- ターゲットは大きく 2 軸：①制作会社／代理店／コンサルなどの支援会社、②一般事業会社。

- 実施開始は 3 月を想定。年間予算は 600 万円のため、フルボリューム継続は難しく、コール数調整も検討。

- **スリーグッド側**

- BtoB 営業代行を約 5 年、チーム体制で実施し、支援実績は 200 社以上。主戦場はアウトバウンドテレアポ。

- 無料体験をフックにしたアウトバウンドも対応可能との認識を示した。

- 月間 2,000～3,000 コール規模は対応可能。

- 資料送付・メール対応・CRM 入力も対応可能（メールアドレス付与を前提）。

- 概算費用：月 2,000～3,000 コール規模で、工数見立て 150 時間程度→**70 万円前後**を提示。

- 体制イメージ：架電者 3～4 名＋ディレクター 1 名＋PM（担当者）1 名。

- トークスクリプトは、ディレクターがテスト架電しチューニング後、架電者へ展開する運用。

- 「ヒアリングで課題抽出→訴求」型の架電で、有効商談につながりやすいアポ設計を行う旨を説明。

- SaaS／マケ系支援は一部あり。SEO 特化 SaaS の“完全な競合”支援はない認識を共有。MEO 関連等の支援例に言及。

- 大手向けには部署直通番号を活用してマケ部門へ直接アプローチできる旨を説明。

確認・合意・判断された事項

- 月間 2,000～3,000 コール規模（1,000 社×最大 3 コール）の運用はスリーグッド側で対応可能。

- 資料送付・メール対応・CRM 入力まで、委託範囲に含める方向（メールアドレス付与が前提）。

- スリーグッド側が本件内容を整理し、提案として送付する。

未確定事項・今後の対応

- **スリーグッド側**

- 本日の内容を踏まえた提案書（条件・運用・見立て等）を作成し先に送付。
- **オロパス側**
 - 提案内容を確認のうえ、次回打ち合わせで詳細を擦り合わせ。
 - 年間予算 600 万円の範囲で、実施期間・コール数の調整方針を検討。

次回予定

- **日時**：2 月 4 日（水）13:30
- **場所**：ランサーズのビデオチャット