

手間のかかるテレアポこそ、アウトソーシングしませんか？

決められた内容に沿って人間が電話をかける——そんな時間も手間もかかる作業こそ、アウトソーシングする意味があります。資料請求・アポイントの獲得目的での架電はもちろんのこと、FAXやDMを送った後のフォローコールといった他サービスと組み合わせて使うことも非常に効果的です。NetReal!の電話営業サービスは「担当者と会話が出来なかった際に何回までかけ直すか」といったコール回数に応じたプラン選択ができます。1回かけ直す2コールプランを基本に、ご予算と状況に応じて最適なプランをお選びください。コール時間帯やスタッフの性別などもご指定いただけます。



こんなことができます

① 登録リストへの電話営業

お手元の電話番号リストもしくは弊社の無料レンタルリスト、ご購入いただいたリストを会員画面上に登録していただくことで電話営業代行の依頼が可能です。

④ リアルタイムで結果確認

コール先の反応状況を会員画面からいつでも閲覧可能で、1コール毎にリアルタイムで更新しています。コール時にポジティブな反応(資料請求・アポイント獲得等)があった際には都度メールで詳細をお知らせしています。

② クレーム対策

営業をかけたくない宛先への架電を停止する機能を用意しています。他の会員様が登録している停止先リストの共有も可能ですので、クレームをある程度未然に防げます。

⑤ スケジュール共有設定

Googleカレンダーを用いたスケジュール共有設定をすることで、空いている時間帯にだけアポイントを入れるといった設定が可能です。予定(アポイント可能日時)変更の都度ご連絡をいただく必要がなくなります。

③ トークスクリプト作成

一からトーク原稿を作るのは大変…そんな方でも簡単に作成していただけるスクリプト作成ツールをご用意しております。ご希望の内容に文章をアレンジして作成してください。

⑥ FAX・メールをすぐに送信

コール先からFAXもしくはメールでの資料送付希望をいただいた場合、会員画面上からすぐに配信していただけますので、コールから資料送付まで全てNetReal!の会員画面上にて完結が可能です。

こんな方におススメ!

- ・ **テレアポを実施する時間が確保できない、他の業務を優先したい**
→ 手間も時間もかかるテレアポをアウトソーシングすることで、空いた時間を有効に活用できます。
- ・ **自分で電話営業をやってみたが、あまり上手くいかない**
→ 電話営業の経験豊富なオペレーターが代行いたします。
- ・ **FAXやDMを送った後、取りこぼさないようにフォローしたい**
→ FAXやDMを送った後にフォローコールをすることで、反応率はグッと高まります。

反応率

3~10%

コスト

150円~/件

スピード

最短5営業日後~

料金体系

「担当者と会話が出来なかった際に何回までかけ直すか」というコール回数に応じたプラン選択ができます。

プラン	1コール（かけ直しなし）	2コール（かけ直し1回）	3コール（かけ直し2回）
単価	150pt / 件	200pt / 件	250pt / 件
初期費用・基本料	無料		

<単位・納期>

ご利用単位	200件～	100件～
コール開始までの時間	5営業日※	
コール完了までの時間	ご希望のプランやコール時間帯、ご依頼状況等によります※	

※ご要望がございましたら、都度ご相談くださいませ。

Q & A

- Q** コールスタッフの指定は可能ですか？
- A** なるべくご要望にお応えするよう人員配備しています。（例：「20代希望」「女性希望」等）ご相談くださいませ。
- Q** アポイントが獲れすぎると困るのですがどうすればよいですか？
- A** 1日あたりのアポイント件数やコール件数をご指定いただければ、その範囲で対応いたします。
- Q** コール先リストが手元にないのですが、どうしたらよいですか？
- A** 弊社では法人リストをご用意しています。業種・地域を絞り込める無料レンタルリストから、企業規模での絞り込みも可能な購入用データまで扱っております。
- Q** 1コール、2コール、3コールの違いを教えてください。
- A** 1コールは初回コールのみで、不通・担当者不在の場合でもコール終了となります。2・3コールは初回コール時に不通・担当者不在の場合は担当者名を聞き出し、期間を空けて再度コールをおこないます。
- Q** トークスクリプトはどのように作成するのですか？
- A** 会員画面上にご用意しております「スクリプト作成ツール」にて作成してください。コール目的や条件をご入力いただけますと、ある程度自動で文面が作成されますので、必要に応じて書き換えていただくことで好みのトークスクリプトを作成可能です。詳細な情報は予備知識欄にご入力いただけます。
- Q** 担当者に繋がりやすい時間帯や曜日はありますか？
- A** 業種等によって異なりますが、土日祝日等の定休日や深夜帯、外出している可能性の高い時間帯を避けてコールをすると繋がる可能性が高まります。さまざまな時間帯・曜日を試して、最も反応率の良いタイミングを探ることが重要です。

