

Rocket Starter



①テレアポ

【留意事項】

- * 業務範囲は、“受注を目指した”アポイント獲得です。(有効商談率も確認します)
 - * 報酬は、アポ保証件数10件／月プランの場合70,000円／月＋携帯代3,000円です。(7,000円／1アポ)
 - * 携帯電話はご自身のスマートフォンをお使い下さい。
 - * 取得いただくアポ件数は案件によって異なります。
 - * アポ件数が目標に達しない場合、未達件数-7,000円／件を差し引いて請求いただきます。
- 例)アポ保証件数10件／月プランの案件でアポ取得件数が9件の場合:70,000円-7,000円=63,000円／月の報酬
- * お客様都合によるアポ／商談の取り消し(訪問前日の23:59まで)は、規約上、無償キャンセル扱いとなりますので、1アポとしてカウントされません。
 - * 時給は発生しません。アポ獲得につき、報酬をお支払いする成果報酬となります。
 - * 基本的にリストは完全新規のお客様ですので、受付突破からスタートします。
 - * 契約後すぐに案件を差配できる保証はございません。案件に着手いただいてから報酬が発生いたします。着手いただく案件の差配に関しては、「ご経歴」「コール可能な時間帯」「稼働可能な日数」「商材の難易度」「アポ取得クオリティ」「レスポンスの早さ」等によって弊社側で選定させていただきます。
 - * 解約解除の条件
 - ・有効商談率30%が2ヶ月間連続で続いたとき
 - ・指定の目標件数が未達であることが2ヶ月間連続で続いたとき

②トークスクリプト作成

イメージ例

	トーク	ポイント
受付	お世話になっております。株式会社●●の釣田と申します。 何度もすみません。先日もお電話を差し上げたのですが、 広告運用を行うWEBマーケティングの担当者（広報宣伝担当）の方はいらっしゃいますでしょうか？	要件言わず、「担当者」と既に連絡を取っている風”にトーク
	<p>> ご用件はなんのでしょうか</p> <p>「我々、Google/パートナーとして、ホームページ解析やWEBの広告運用を行っている会社なんですけども、新しく●●業界に特化した専属チームを設立しまして、最近、成功事例や競合分析のデータが増えてまいりましたので、ご挨拶と一緒にお待ちしております。ご連絡をさせていただきます。」</p>	権威付けを行う 「Google/パートナーとして」
	<p>> 担当者が不在です</p> <p>「では〇〇時までには戻りますでしょうか？」</p>	不在の真意を確認する 「不在」という理文句を使う受付もいるため、本当かどうかを”できる限り具体的な時間を伝える”ことで、嘘を見破る。「不在」「離席」「来客中」を判断し、次回架電すべきか白黒を付ける
担当者	<p>お忙しい中失礼します。株式会社●●の釣田と申します。 我々、Google/パートナーとして、SEOやWEBの広告運用などデジタルマーケティングを行っている会社なんですけども、新しく●●業界に特化した専属チームを設立しまして、御社に特化した【簡易WEB診断】もしくは、【競合他社様のマーケティングデータ調査】を先着10社様に実施させていただいております、 ご挨拶と一緒にお待ちしておりますご連絡をさせていただきます。 よろしければ来週●曜日から●曜日に、一度、15~30分程度で結構ですので、お時間をいただいてもよろしいでしょうか。</p>	間髪をいれずに日程調整の話題に入ること、”検討内容を日程に切り替える”。“手帳を開かせる”
	<p>「お忙しい中失礼します。株式会社●●の釣田と申します。 いつもデジタルマーケティングのメールマガジンをご購読いただきありがとうございます。＊接触したことを理由にして、相手の心理的ハードルを下げる 最近、新しく●●業界に特化した専属チームを設立しまして、最近、成功事例や競合分析のデータが増えてまいりましたので、ご挨拶と一緒にお待ちしておりますご連絡をさせていただきます。」 よろしければ来週●曜日から●曜日に、一度、15~30分程度で結構ですので、お時間をいただいてもよろしいでしょうか。＊間髪をいれずに日程調整の話題に入ること、”検討内容を日程に切り替える”。“手帳を開かせる”</p>	名前を知っている不信感を払拭し、架電した必然性を持ったストーリーで話す。 →唐突感を無くして、スムーズにアポ取りを行う
	<p>> 頼むことはないから結構です/他社にお願いしているので大丈夫です</p> <p>左様でございますか。 それでは、今お付き合いされているパートナー様がお役立ちできる資料ですとか、御社で今ご利用されているものが本当に最適かどうかを比較検討いただく機会にもなるかと思っておりますので、 よろしければメールで送付させていただいてもよろしいでしょうか？</p>	比較検討という言葉で興味を促す
	<p>> 成功事例って何？／何が出来るの？</p> <p>【BtoC】 新規のお客様を増やすためのSEO対策や、購入率を高めるためのWEB解析、ターゲットを絞った広告配信、データ分析を行うBI分析等、マーケティング全般のご相談が可能です。 ●店舗を持っている（カーメーカー、アパレル等） 御社のような店舗を持っている企業様ですと、 ・WEBや店舗のお客様の顧客構成を可視化して、例えば自分の店舗にどのエリアの顧客が多いのかを見る化し、客数の多い地域に限定ダイレクトメールを効果的に送信できます ・平日・休日の時間帯客数を見る化できるので、店舗の人員配置に活用したり、 ●オンラインショップを持っている（アパレル、化粧品、百貨店等） 御社のようなオンラインショップを持っている企業様ですと、 ・例えばバックを買った人は、靴・財布・アクセサリーのどの商品と一緒に買いやすいか、顧客の行動や結果の相関分析が可能であったり</p>	

④週1でマネージャーMTG

* オンラインで行います。

* ヒアリング内容は、アポ獲得状況の確認、お困り事の把握、トークスクリプト作成のサポート等です。

* 1回30分程度です。

ご用意いただきたい環境

①インターネット環境

②スマホ

- ・アポイント獲得の電話

③スプレッドシート

- ・トークスクリプト記入
- ・リスト記入

④[Slack\(ビジネスチャットツール\)](#)のダウンロード

- ・RocketStarter側との連絡

参考)有効商談率のチェック

		件数	率
インサイドセールス	架電件数	132件	
	受付接触	82件	62%
	(受付接触 内訳)		
	アポNG	18件	22%
	問い合わせフォーム依頼	4件	5%
	担当者不在	57件	70%
	不通	4件	5%
	欠番	1件	1%
	資料送付依頼	8件	10%
	担当者接触	23件	28%
	(担当者接触 内訳)		
	アポ獲得	4件	5%
	アポNG	18件	78%
	資料送付依頼	8件	35%
フィールドセールス	訪問数	4件	100%
	(訪問 内訳)		
	有効商談件数	3件	75%
		デッドレート	25%