

電話営業.com

電話営業サービス

電話営業.comの強み

テレアポの人財が集まらない、時間がない、問い合わせが多くて対応しきれない、低価格で電話営業がしたい、電話営業の効率的な方法がわからない、など電話営業でお困りごとはありませんか？
私たちタクスルは在宅ワーカーを中心にスタッフを積極的に採用し、御社が必要な時に必要な人員をご利用いただけます。またITツールの活用により業務効率化・経費削減も進めています。
電話営業のお悩みは、専門スタッフが低価格で提供する、タクスルの電話営業.comにお任せください。

電話営業.comの強み

業界破壊の
低価格

徹底した
業務管理

自信の
トークスクリプト

安心の
管理報告

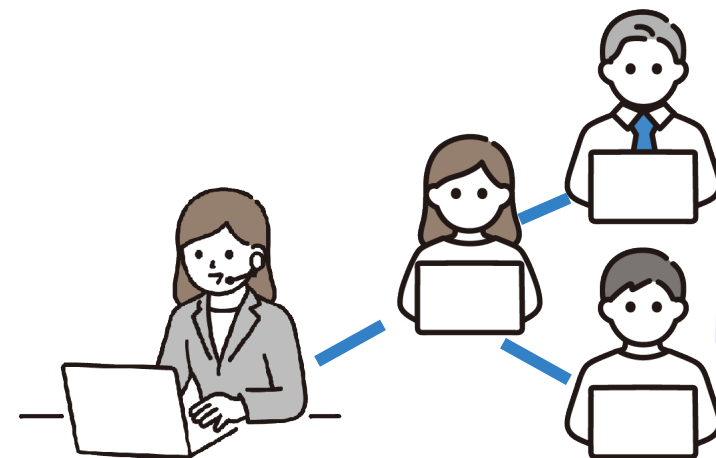
低価格の秘訣は人財コストの削減とITツールの活用

私たちタクスルは、在宅ワーカーを中心に、スタッフ採用を積極的に取り組んでいます。そのため、**多くのスタッフを柔軟に採用でき、適材適所に配置することで人財コストを大幅に削減**することができました。

また弊社では、**電話システムとしてクラウドVoIP電話を採用**しています。

インターネットを利用した電話システムの利点は、発信時にかかる**通話料が低価格**であることです。

このため**業界最安値級の価格でのサービス提供が可能**となっています。ぜひ他社とご比較ください。



オンラインスタッフでチームを組み
作業に当たります。

強み — 徹底した業務管理

ITツールの活用による業務管理と品質向上

弊社で採用している電話システムでは、**受電・架電に関するすべての情報が自動的に記録されます。**
受電者・架電者や相手先電話番号、発信・着信時間や通話時間、そして通話内容も録音されます。
弊社では、電話営業業務が適切に行われるよう、常にこの記録を管理しています。
また**通話録音を活用し、スタッフのトークスキルの向上やトラブル防止に努めています。**

通話記録ログ画面

方向	開始	架電者情報	転送先	タイプ	デバイス	時間	結果	パス	経過時間	エンドツーエンド暗号化
発信		株式会社タクスル 営業部5 内線 807 050-1791-5575	092-812 8100 Fukuoka, Fukuoka	通常	IOS_Phone(...)	2023年6月12 日 午後 3:53:54	自動レコーディング済み	PSTN	00:00:31	いいえ
発信		株式会社タクスル 営業部5 内線 807 050-1791-5575	092-323 1021 Maebaru, Fukuoka	通常	IOS_Phone(...)	2023年6月12 日 午後 3:50:36	自動レコーディング済み	PSTN	00:01:31	いいえ

トークスクリプトは電話営業の「かなめ」

全てのスタッフが同様に、安定して高品質なトークを展開できるよう、私たちはトークスクリプト（シナリオ）の作成には時間をかけて取り組んでいます。

目的を明確にし、その目的に沿うようお客様のトークをいかにゴールに誘導できるかに重点を置き、目的を達成できるよう日々トークスクリプトを改善しています。

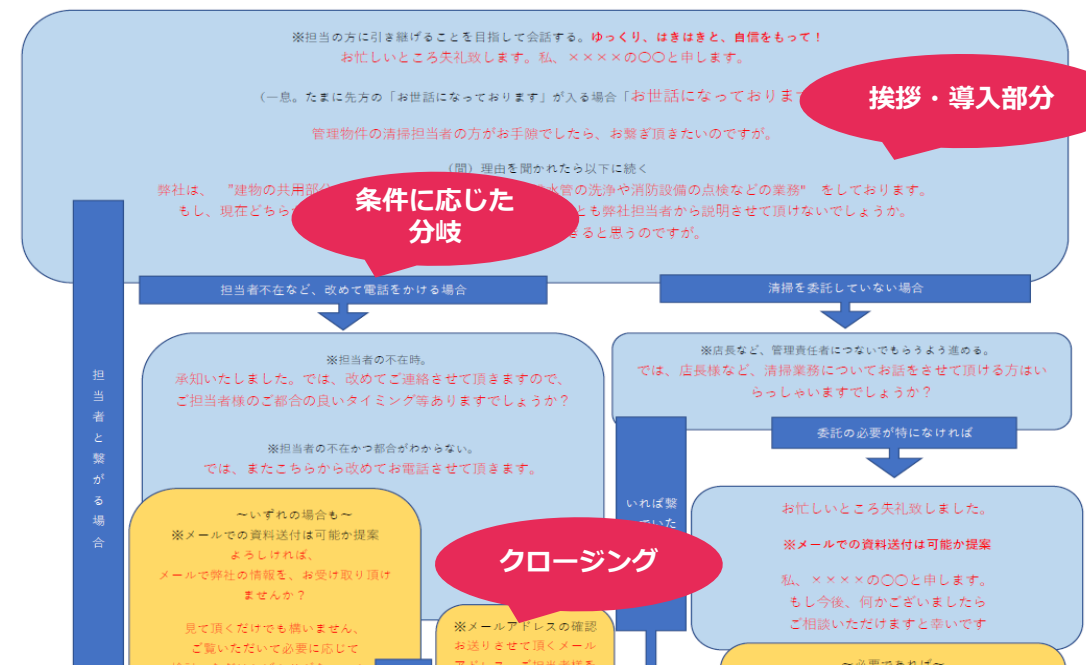
トークスクリプト例

目的の明確化

目的：（賃貸不動産業者向け）アポイントの獲得

クライアントがサービスの説明が出来るよう、賃貸不動産業者に電話をかけたアポイントを獲得する

※以下赤字が実際に喋る際の文言です



強み —安心の管理報告①

日々件数と二次対応依頼の報告

弊社では、架電件数や取得アポイント数と二次対応の依頼書をメールにて**毎日報告**いたします。

メール送信

6/9架電結果【タクスル】

6月9日FAX対応.zip 266 KB

6月9日メール対応.zip 79 KB

二次対応依頼書や架電結果一覧などの資料を添付

当日の架電とアポ取得件数の報告

お世話になります。
森田です。

本日 6/9 (金) のテレアが結果をお送りさせていただきます。

本日の架電件数は 131 件、取得 AP 数は 18 件となります。
(アポ 1 件、FAX 対応 13 件、メール対応 4 件)

昨日の月次打ち合わせの内容について狩野より報告を受けております。

新しいターゲット用のトークスクリプトは準備でき次第、お送りいたしますのでご確認をお願い致します。
そこで質問があります。
「除菌・抗菌」処理といった作業は行えますか。
幼稚園、保育園に子を預ける親の立場としては、「除菌・抗菌」はかなりポイントが高いようです。
トークスクリプトに盛り込むことが可能かどうか、ご確認の上ご連絡をお願い致します。

二次対応依頼書

電話営業用二次対応依頼書

※FAX番号はFAX対応が必要な場合のみご記入ください。

作業日 6月9日 担当 森田 確認者

営業先企業名	××××株式会社		
業種	不動産	業務内容	取扱物件：夏アポ・マンション賃貸募集、店舗 駐車場 売土地 地域密着不動産営業
電話番号	××××××××××	メール	
ホームページ	http://www.××××.co.jp		
業務内容			
勤務時間	勤務時間	勤務時間	勤務時間
その他			

必要対応
※下記から選択入力
・アポ取得
・メール資料送付
・FAX資料送付

アポ取得
(火曜水曜が定休日なので月・木・金の午前中をご希望されています)

連絡事項
「お断りをお願いしたい」とのことまで全般的なことをお聞きされたいそうです。
お電話での感じからするとかなり興味を持っておられそうです。

訪問先住所：〒×××××××× 大塚町××番××号××丁目××番××号 (住所確認済)

二次対応依頼書の例

上部に架電先社名や電話番号などの情報、下部には対応方法（電話アポやメールでの資料送信など）や架電時の通話内容などを記載しています

月間の状況の報告

月間状況報告書

架電マーケティング業務 令和5年6月度状況報告

令和 5年 6月 8日
株式会社タクスル
電話営業.com チーム

①不動産業へ架電した中での架電スタッフが感じた点について

- 「長くお付き合いしているから」「数社と契約中だから」とすでに他業者委託中のところへ新規にご検討いただくのが難しく、また訪問アポ取得は難しくとも、まずは資料を一度見ようかという反応も弱く、「FAXもしくはメールにて資料送付」取得のほとんどが、担当者不在の為、という理由での資料受取を了承した先でした。
- ×××様の拠点(大阪市北区)から範囲を広げて架電を進めておりましたが、富田林市に入ると「ちょっと遠い」「市内の業者と契約中」という反応がありました。
残りのリストの中に富田林市・寝屋川市・松原市・大東市・箕面市・柏原市・羽曳野市・門真市が含まれております。同じような反応をされた場合のトークスクリプトを挿入するか、このエリアを省いて次のターゲットに移行するかの判断が必要と考えます。
- 今月はアポ取得3件という結果でした。申し訳ございません。
FAXは101件、メールは13件です。
資料送付となった場合、できる限りメールでお願いしておりますが、電話対応者が担当者不在の為資料を渡すとなった際、FAXの方が渡しやすいという理由の為、どうしてもFAX優勢となっているかと思えます。

※リストについて

不動産業者リストは残り1334件(うち398件は2回目の架電)あり、6月の1000件分対しぎりぎり間に合うかどうかいう量です。
なお、残り1334件のうち大阪市内は269件です。(2回目架電175件+未架電94件)以上、今回のリストが終了次第、以下の形で進めてまいります。
a 幼稚園
b 前回の老人ホーム以外の介護福祉施設
c 反応ありのターゲットにセカンドアタック
上記業種を下記エリアの中で絞込、出来たら同日にaとbを電話して、あたりはどちらが良いかの比較データを取りたい。
エリアの絞り込み 大阪府 堺市以北 堺市は含む 兵庫県は神戸市より東側川西も含む。
として、エリアも絞り込んだ形で、評価を出したい。
cに於いては、期間を寄せるのではなく、a,bの取組の中で夕方なり午前中なりに絞り込んで、架電期間がまばらになる様に対応する。

②共有事項について

弊社からは特にありません。

以上、令和5年6月度の状況報告とさせていただきます。引き続き宜しくお願い申し上げます。

月間の状況報告では**電話営業時に感じた現場の気づきや意見、架電や受電結果を受けて業種やエリアの変更や追加、トークスクリプトの改善の必要性などをご報告**いたします。

月間の状況報告の例

件数の進捗状況の報告に加えて、架電中にスタッフが感じたことやリストについての内容、また弊社からのご提案や質問などを記載しています。

お問い合わせや受注対応などの「受電業務」



「受電業務」はお客様や取引先様からのお電話を受ける業務です。お客様からの**お問い合わせのお電話を逃すことなく対応が可能**となります。コールセンターやお問い合わせのお電話をいただいても対応する人財や時間がないなどの状況の改善も図れます。

営業電話やテレアポなどの「架電業務」



「架電業務」は営業リストなどを用いて営業電話を行うテレアポ業務となります。「**営業力を強化したい**」「**電話営業を行う時間も人員も足りない**」など、電話営業のお悩みの解決や「別の業種やエリアに営業を行いたい」などの新規開拓などにもご活用いただけます。また、クライアント様の代表番号や指定のお電話番号の発信が可能です。そのため折り返しでのお電話等があった場合、**クライアント様の固定電話や指定する番号で受電することが可能**です。

営業リストの作成

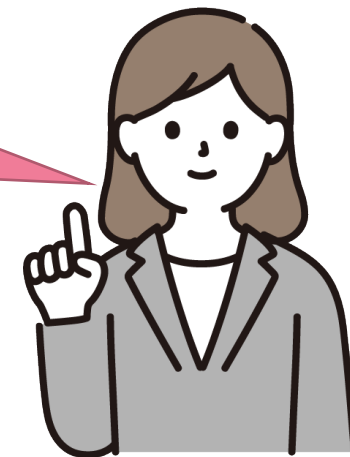
電話営業を行う上で重要となる「営業リスト」

電話営業を行う上で重要となるものが「営業リスト」です。

専門のマーケッターが、商材に合わせた業界やエリアを吟味し企業リストを作成いたします。

今まで営業をされていた業界やエリアだけでなく、他の業界や別のエリアなど、より幅広い業界やエリアに営業電話を行うことで1件でも多くのご成約に結び付けることが可能です。

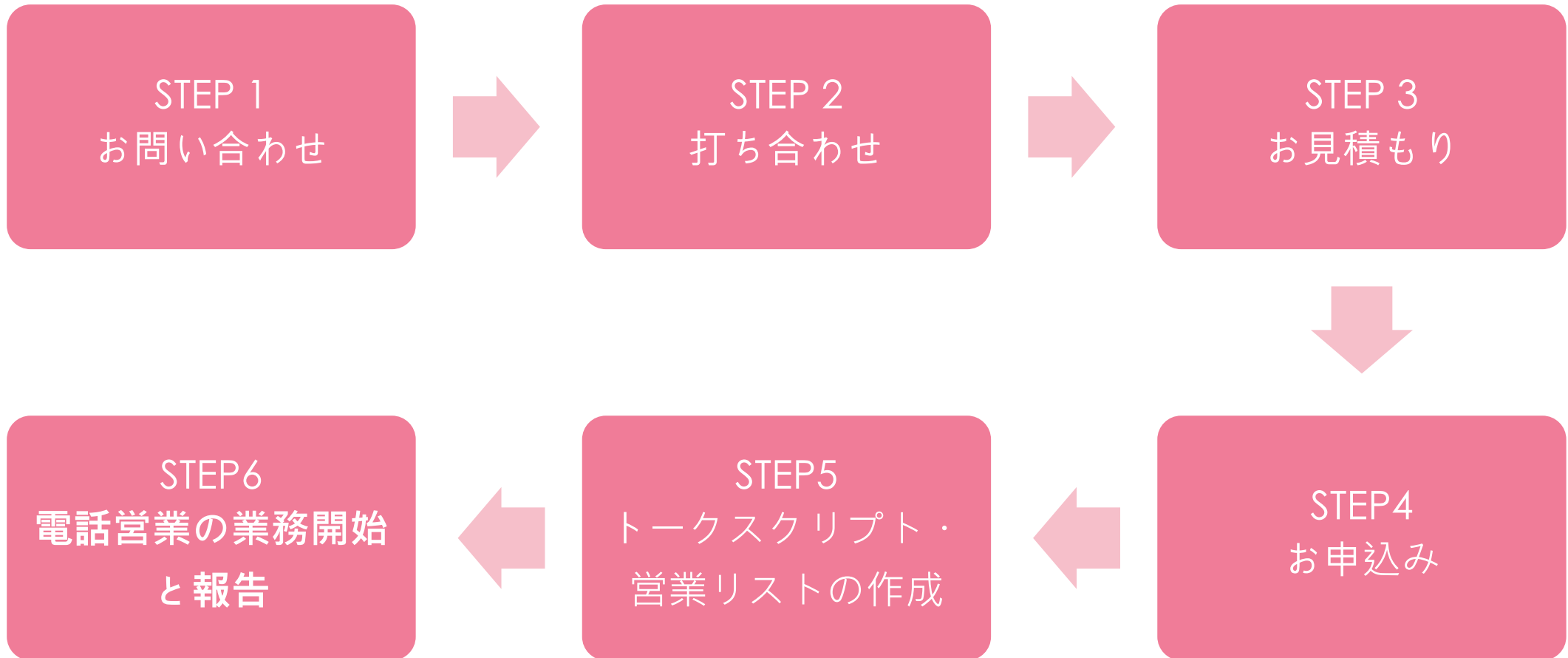
リストは左記のようなファイルを作成し、これを基に架電を行います。



営業リスト

B	C	D	E	F	G	H	
メモ	会社名	郵便番号	住所	電話番号	FAX	メール	URL
	XX建設 株式会社	〒511-xxxx	三重県...	0594-xx-xxxx	0594-xx-xxxx	xxx@xxxx.ne.jp	http://xxxxxx
	クリーン●●株式会社	〒500-xxxx	岐阜県...	058-xxx-xxxx	058-xxx-xxxx	xxx@xxxxxx.co.jp	http://xxxxxx
	株式会社△△	〒503-xxxx	岐阜県...	0584-xxx-xxxx	0584-xxx-xxxx		
	株式会社○○組	〒503-xxxx	岐阜県...	0584-xx-xxxx	0584-xx-xxxx		http://xxxxxx
	株式会社◆◆産業	〒509-xxxx	岐阜県...	0572-xx-xxxx	0572-xx-xxxx	xxx@xxxx.co.jp	http://xxxxxx
	□□建設 株式会社◇◇支店	〒503-xxxx	岐阜県...	0584-xx-xxxx	0584-xx-xxxx		http://xxxxxx

導入の流れ



料金プラン

架電業務 (件数計算の場合)	110円 / 1件 (1か月の架電件数が1,000件以上の場合)
	165円 / 1件 (1か月の架電件数が501架電から1,000件以下の場合)
	82,500円 / 500件まで (1か月の架電件数が500件以下の場合)
架電業務 (時間計算の場合)	1,760円 / 1時間 (1か月の業務時間が100時間以上、且つ1日連続した4時間以上の場合)
	2,640円 / 1時間 (1か月の業務時間が99時間以下、51時間以上の場合)
	132,000円 / 50時間まで (1か月の業務時間が50時間以下の場合)
受電業務 <small>空き時間には事務作業等の対応も可能です</small>	1,760円 / 1時間 (1か月の業務時間が100時間以上、且つ1日連続した3時間以上の場合)
	2,640円 / 1時間 (1か月の業務時間が99時間以下、51時間以上の場合)
	132,000円 / 50時間まで (1か月の業務時間が50時間以下の場合)
トークスクリプト作成業務	11,000円
個別専用番号利用の 回線利用料	5,280円 (回線取得事務手数料)
	2,957円 (1回線目の月額費用)
	2,222円 (2回線目以降 1回線当たり月額)
営業リストの作成業務	ターゲティングリスト作成費 1,760円 / (1,000件当たり)
	リスト情報取得費 実費 (弊社所持リストを用いる場合は不要です)

※価格はすべて税込金額です

業務代行・マーケティング代行・採用支援・ 人財派遣・M&Aの総合人財企業です

taksul.com

テレマ^{プラス}
+.com

電話
営業.com

Web
代行.com

業務
代行.com

求人
代行.com

人財
派遣.com

つなぐ
就B.com

事業
承継.com

法人名：株式会社タクスル

企業コード：帝国データバンク 037062884

所在地：大阪府大阪市北区天満2-12-3 3B

代表者：代表取締役 狩野みゆき

設立日：令和4年8月5日

資本金：2,000万円

連絡先：06-4397-4477

メール：info@taksul.com

URL : <https://taksul.com/>

ご検討いただき、ありがとうございました

お気軽にお問い合わせください

タクスルのサービスをご検討いただきありがとうございます。

人手が足りず、お困りでしたらお気軽にご相談ください。

業務代行・マーケティング代行・採用支援・人財派遣・M&Aと、
様々な方面から御社のお力になることをお約束いたします。



06-4397-4477

平日 10時～18時

TEL



URL



<https://telemarketing.taksul.com/>



私たちにおまかせください！