



電話営業サービス

タクスルの理念



私たちは、業務代行・マーケティング代行・採用支援・人財派遣を通じて、『人』と『企業』をつなぐことを使命とする会社です。企業と人財のニーズを理解し、最適なサービスを提供することで『人』と『企業』をつなぐ橋渡しの役割を果たすことが、弊社の社会貢献事業と捉え、日々努力しています。

タクスルの強み

リモートワークの積極的活用から 働き方のイノベーションに成功

私たちタクスルは、リモートワークの活用により、働き手の社会的課題と、経営課題の改善に成功しています。

成功の秘訣

- ・ 家賃、光熱費や交通費などの利益に直結しないコストを大幅にカット！
- ・ ITツールの活用による時間運用の効率化！
- ・ 全国各地からスタッフの大量確保、様々な働き方や能力に合わせた柔軟な人財対応！
- ・ 事業スキームがSDGsの取り組みに貢献！

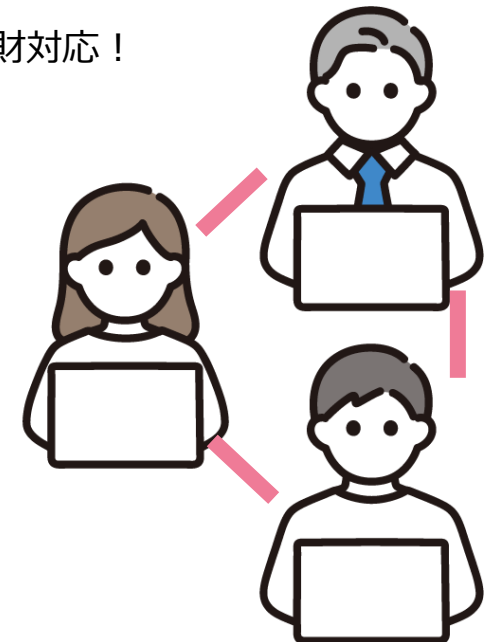
SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



企業担当者様



タクスル担当者



オンラインチーム

タクスルの情報セキュリティポリシー

徹底した情報管理

タクスルは、お客様からお預かりした情報が持つ重要性を認識し、徹底した情報管理を行っています。お客様からお預かりした情報を適切に収集、整理、保存、共有することによって、情報の有効性を高め、情報の不正流出や漏洩を防止しています。そのために、タクスルでは情報セキュリティの強化に努めています。

タクスルの取り組み

ダブルチェック制度

取得致した情報資産の取り扱いにつきましては、細心の注意を払い、適切に管理しております。

セキュリティ教育

情報セキュリティの重要性を認識させ、情報資産の適切な取り扱いができるよう周知を徹底しております。毎年・必要に応じて継続的に教育を実施しております。

情報処理管理業務対応室での業務対応

出入りさせない、持ち込ませない

情報管理業務対応室への入退室は有人による徹底管理を行っており、携帯電話などの持ち込みも禁止です。

事業所内を動画記録

顧客様からの送付物・資料開封は専用作業台を使用しております。資料の紛失等、万が一に備えて、作業者の手許をカメラにて管理・記録しております。

別途オプション*にて、情報管理業務対応室での作業を承っております。
※弊社各種サービス通常価格＋1650円／hでの対応となります。
また、業務内容によっては、お受けできない場合があることを含みおきます。

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
ーくクリプト

安心の
管理報告

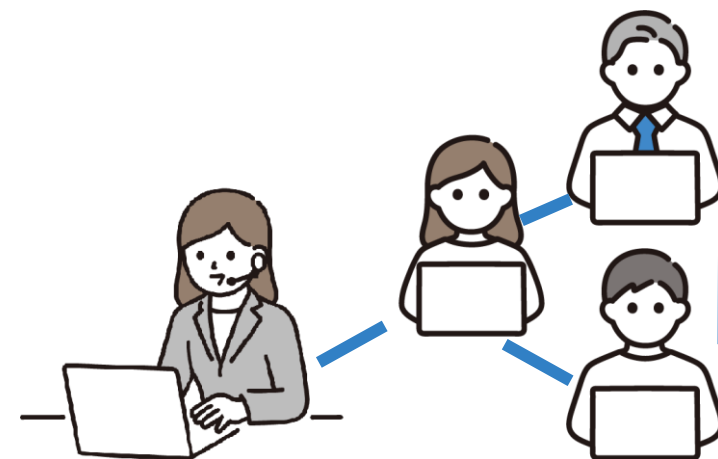
低価格の秘訣は人財コストの削減とITツールの活用

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。

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

強み — 自信のトークスクリプト

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。

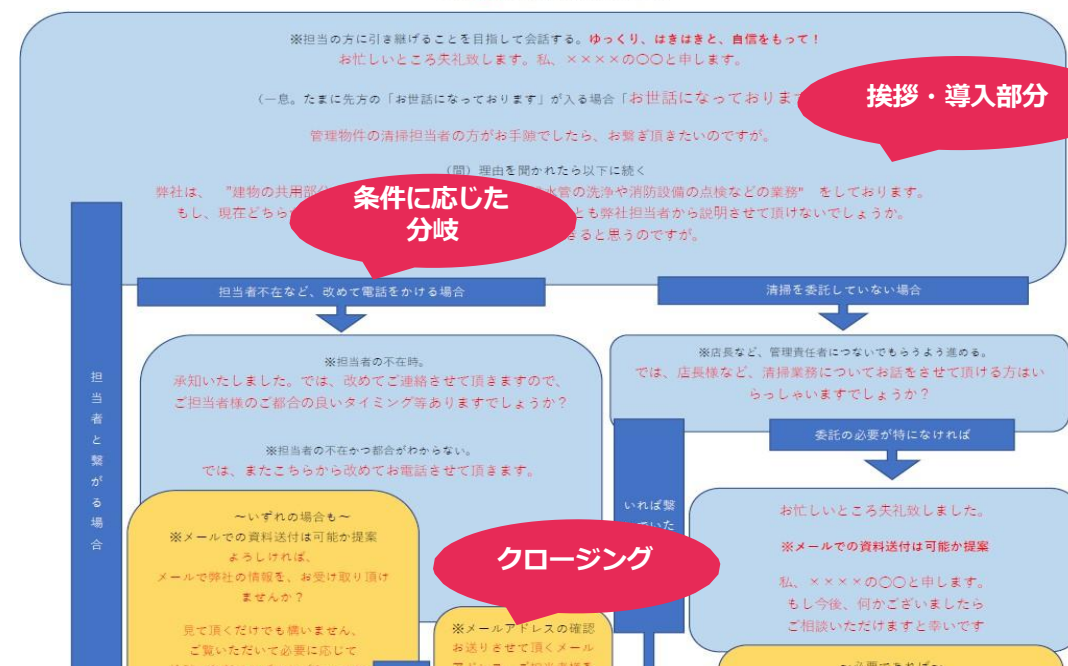
トークスクリプト例

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】

📧 送信先: sakura@takusu.com

📎 添付ファイル:

- 6/9架電結果_050606.xlsx (43 KB)
- 6/9日FAX対応.zip (266 KB)
- 6/9日メール対応.zip (79 KB)
- 6/9日アポ取得結果_050609.xlsx (26 KB)

📄 二次対応依頼書や架電結果一覧などの資料を添付

📧 送信内容:

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。

📅 当日の架電とアポ取得件数の報告

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: 狩野

営業先企業名: ×××株式会社

業種: 不動産 | 業務内容: 取扱物件: 賃貸アパート・マンション(賃貸事務所・店舗・駐車場・売土地) 地域: 関東・中部・関西

電話番号: ×××××××××× | メール: ×××@×××.co.jp

ホームページ: <https://www.takusu.com>

業務内容: ××××××××××

勤務時間: ××××××××××

勤務時間: 月× 時間~ 時間

その他: ××××××××××

営業担当者: ××××× | 役職: 代表 | 代表: ××××××××××

電話番号: ×××××××××× | FAX番号: ××××××××××

メールアドレス: ×××@×××.co.jp

アポイントの可否: 可 | アポイント開始日: 1. 6月15日(木) 午前中
2. 6月16日(金) 午前中
3. 6月19日(月) 午前中

必要対応: 出下配から資料入力・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: 「訪問をお願いしたい」とのことでご依頼のこととお聞きされたそうです。
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。

訪問日住所: 〒×××××××× 火曜水曜×××××××××××××××××× (住所略称)

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

強み —安心の管理報告②

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

1. 「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。
2. ×××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。
3. 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優勢となっているのかと思います。

※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繰り込んで、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

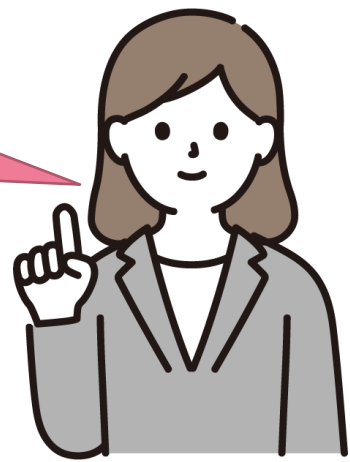
電話営業を行う上で重要となる「営業リスト」

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。

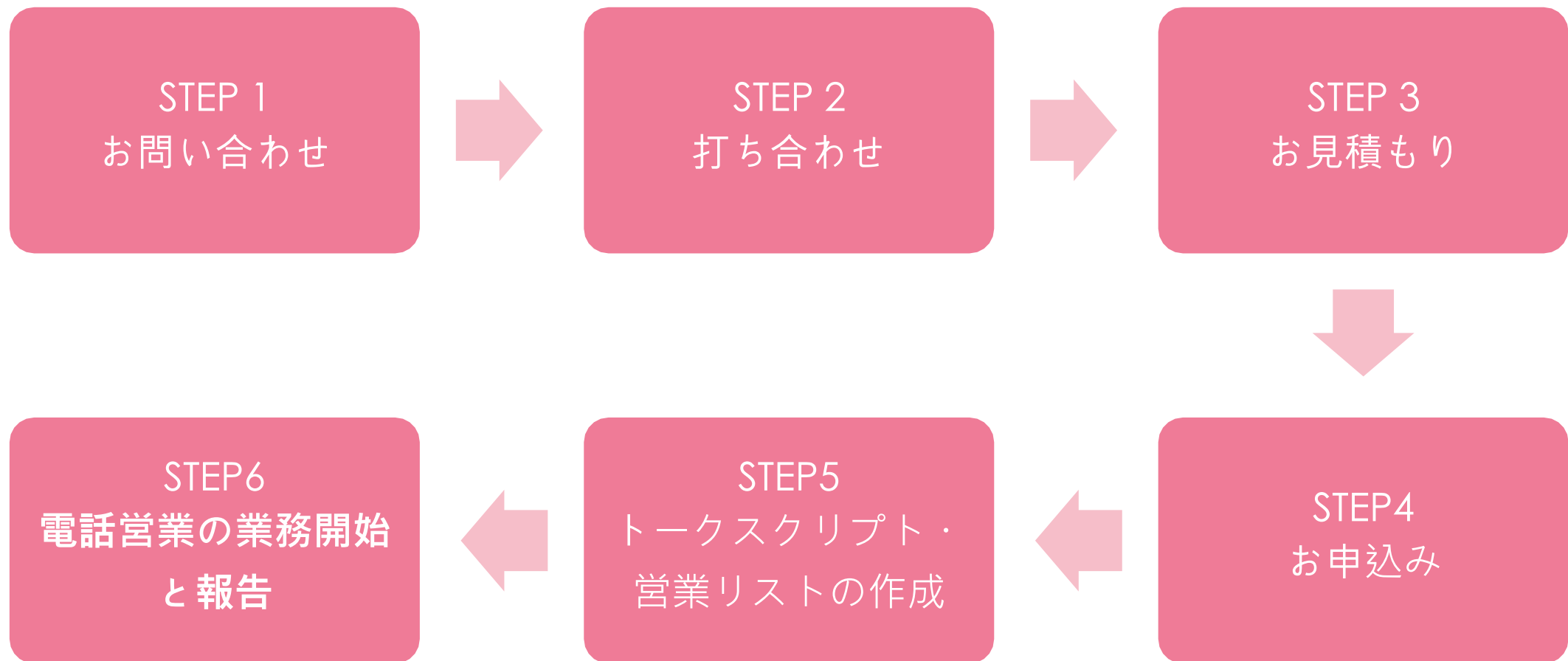
リストは左記のようなファイルを作成し、これを基に架電を行います。



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@xxx.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 空き時間には事務作業等の対応も可能です	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

タクスルのSDGsへの取り組み

私たちタクスルは、SDGsの目標達成と持続可能な社会の実現に向け、事業を通じて社会の課題解決に取り組んでいます。



目標4.質の高い研修プログラムの提供

社員の成長とSDGsの取り組みとして、IT研修のプログラムを社員に提供しています。ITスキルや知識の向上を支援し、社員一人ひとりの能力開発を促進します。

目標5.多様性の尊重

性別や年齢にかかわらず、全ての社員がフルリモートワークや時短勤務などのワークバランスを促進する取り組みを行うことで、平等な機会と環境を享受し、多様性を尊重する企業文化を築いています。



目標8.リモートワークの積極的な活用

場所にとらわれずに働くことができる環境を提供することで、従業員は自身のスキルを最大限に活かしながら、様々な仕事に挑戦することができます。

目標9.オンライン業務の支援で産業の発展に寄与

オンライン業務支援のサービスを提供することで、産業の発展に積極的に貢献しています。フルリモートワークは場所や時間に制約されることなく業務が行えるため、人財の活用範囲が広がります。

会社概要

我々は、業務代行・マーケティング代行、採用支援・人財派遣
を業務とする総合人財企業です



求人業務.com

即応職人.com

求人代行.com

ビズプロ^{プラス}.com

テレマ^{プラス}.com

電話営業.com

人財派遣.com

Web代行.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

人材派遣許可番号：派27-305080

メール：info@taksul.com

URL：<https://taksul.com/>



私たちタクスルは、SDGsの目標達成と持続可能な社会の実現に向け、
事業を通じて社会の課題解決に取り組んでいます。

タクスルの SNS

タクスルのSNSでは、様々な情報を発信しています

X	Facebook	Instagram	LINE
			
			

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。



TEL

06-4397-4477

平日 10時～17時



URL



<https://taksul.com/>



私たちにおまかせください！