

TELE-APO MONSTER

(テレアポモンスター)

**獲物を逃さない。採用人事への投資が生む、
圧倒的なテレアポ代行サービス。**



その悩み、テレアポモンスターが解決します



採用人事に投資することで、これらの資質を備えた要員を安定供給。

こんな悩みありませんか？



テレアポを外注する
ニーズが顕在化している



テレアポを自社で内製
するリソースがない



テレアポの要員を揃える
ケイパビリティがない

サービス提供範囲



お客様のニーズに合わせて最適なお提案、お見積もりをさせていただきます。

テレアポモンスターの強み：採用人事への投資



当社は採用人事に投資をすることで、品質の良い人材のみをフィルタリングするレギュレーションを徹底しております。

- ✓ B2B、B2Cでのテレアポ経験あり
- ✓ テレアポ経験が1年以上ある
- ✓ エクセルやワード等のパソコン作業が出来る
- ✓ ズームフォンやズームなど扱いに慣れている

丁寧な研修で安定稼働。独自の研修プログラムにより、高いモチベーションを維持。

深い営業の知見とスクリプト作成技術

単にテレアポをするだけではなく、
営業会社として俯瞰した視点から提案します。



業界、商材、2B/2C問わず、アポ獲得に繋がりやすい
最適なスクリプトを設計致します。

導入実績

Meta広告獲得 リードへのアポ獲得

建設業界向けMeta広告

**アポイント獲得率
8%を実現**

物流業界展示会 リストへのテレアポ

展示会リストへの
戦略的アプローチ

**決裁者との商談を
高確率で獲得**

広告代理店の 新規開拓テレアポ

競合の多い広告業界

**新規開拓で安定した
アポイント獲得**

成功確率が高い案件 vs 低い案件

全ての案件で成果が出ると無責任な提案は致しません。

成功確率が高い案件 (High Success Probability)

- ✓ ナーチャリング済みのホットリスト
- ✓ コモディティ化していない商材
(インドネシア進出代行, 貸し倉庫等)
- ✓ 既存お取引先へのコール

成功確率が低い案件 (Low Success Probability)

- ✗ ナーチャリングされていないリスト
(Cold Lists)
- ✗ コモディティ化している商材
(Web制作, 広告運用等)
- ✗ ビジネスモデルが欠けている商材
(Unprofitable models)

お取り組みの方式（料金体系）

時給 (Hourly)

平均

2,000円

ほどから

コール数 (Per Call)

平均 1コール

110円

ほどから

初動で予算が難しい場合、弊社としても成果が出せると自信がある場合は、
ディスカウントした料金からお取組させて頂くことも可能です。

ご契約までの流れ



アサインメントと開始時期について

ご契約完了から早くて1週間以内、遅くて2週間以内での適切な人材のアサインとなります。



即日最短といったアサインはできない可能性の方が多いのでご了承ください。

人材の品質管理について

稼働前にアポインターと面談は可能ですか？

- うちには人事に投資しており、良い人材を選抜・管理しています。
- 根本的に人事の役回りをお客様に担わせると、お客様が本来集中すべき業務に集中できません。
- 基本は人事の部分は弊社に任せていただきたいと考えております。
- どうしてもという場合は面談も可能ですが、基本的には契約後のアサインとなります。

運営会社情報

会社名：株式会社アップルコーポレーションアド

代表取締役：坂井 瞭介 / Ryosuke Sakai

所在地：〒240-0022 神奈川県横浜市保土ヶ谷区西久保町30-9

電話：070-4205-5066

メール：info@apls.co.jp

公式サイト：https://apls.co.jp/

法人番号：010701000586