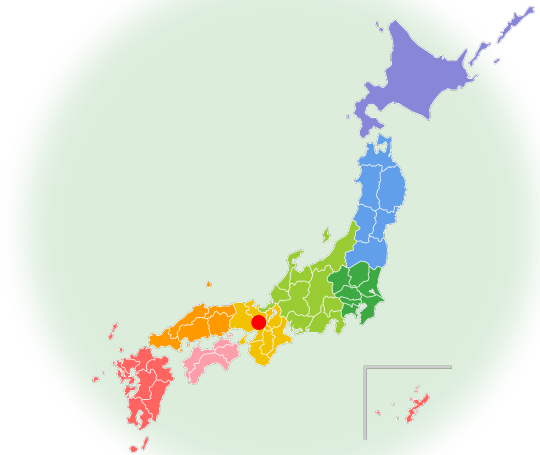


# 会社案内

## -テレアポ代行サービス-



情報からすべてが始まる

アウトバウンドに特化した営業代行サービス。”コスト・効率”を極限までに追及  
FROMATIONでは最新のデータを蓄積し、常に最適解を模索し続けます

# 会社概要



会社名	株式会社FROMATION(フロメーション)
設立	2020年7月2日
資本金	3,000,000円
代表取締役	横超 慶太
所在地	京都府京都市伏見区深草大亀谷大谷町9番地12
電話番号	075-634-6927
FAX番号	075-634-6937
事業内容	営業代行業/人材採用事業 / WEB・SNSマーケティング事業
主要取引先	株式会社ヒロ・スタッフエージェンシー
取引先銀行	三菱UFJ銀行
ホームページ	<a href="https://sales.fromation.co.jp/">https://sales.fromation.co.jp/</a>
メールアドレス	<a href="mailto:support@fromation.co.jp">support@fromation.co.jp</a>



ホームページイメージ

このようなお悩みありませんか？

「お気軽に」お問い合わせください



Tel: 075-634-6927

毎日やるべき営業電話  
思うように進まないのはなぜだろう？

### 自社で行う時の問題点

- ・ストレスによる疲弊 ▶ 断られ続ける事によるストレスで思うように架電件数が伸びない
- ・効率が悪い ▶ リスト作成や架電管理の不備で思うように効率が上がらない
- ・トーク共有が出来ない ▶ 社員の個々の能力頼りになっている



FROMATIONが解決致します



## コールに最適化されたオリジナルシステム

### オート架電とデータ入力の最適化

通常自社でテレアポスタッフを雇う場合は、  
1時間あたりの架電数は20~30件とされています。  
業者に委託した場合でも30~40件程度の架電数になります。  
弊社では完全オリジナルの架電システムを構築し、  
発信は完全自動で行い、データの入力も  
出来る限りクリックだけで終われるように設計しております。  
このシステムにより、弊社のコールスタッフは  
1時間あたり平均で50~55件の架電を実施致します。

### レポートの自動化

通常、テレアポ業者は架電の結果(レポート)を  
ご依頼主に報告します。  
それらは【データの集計】から始まり、  
音声を開示する場合は【データのアップロード】、  
そしてメールソフトを立ち上げ【レポートの送付】という  
流れて架電の報告を行います。  
弊社では一連の流れを完全に自動化をしており、  
レポート作成にかかる人件費が発生致しません。

これらを価格とサービスの質に還元しております!



**是非一度他社と比べてください!**



コールリストは900万件以上保有!!

インターネットを巡回し

毎日最新情報にアップデート



リストをお持ちでなければ  
貴社のターゲット沿ったリストを  
無料でご用意致します。

## 主なデータ収集先

### 求人関係

タウンワーク	リクナビ
バイトル	マイナビ転職
アイデム	バイトルNEXT
マイナビバイト	はたらいく

…など毎週15媒体以上収集

### 飲食関係

食べログ	ホットペッパー
ぐるなび	トリップアドバイザー
retty	

…など毎月収集

### 公的機関

派遣許可企業	マンション管理業者
宅建建物取引業者	賃貸住宅管理業者

…など随時収集

### その他媒体

タウンページ	ホットペッパービューティー
エキテン	Google検索
楽天トラベル	

ホテル・サロン・企業情報など毎日収集



## 通話データは全て開示致します

**通話データは全て録音し全ての音声を開示致します**

→通話内容を確認し、より確度の高い商談が可能になります

**通話中に知り得た情報(担当者名・FAX番号・メールアドレス)は全て開示致します。**

→今後の貴社の営業にご活用が可能です

**日毎にレポートを作成し、見込みコードを記載し一覧でご報告致します**

→コールの内容を確認し現状の進行を把握できます

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	企業名	電話番号	住所	日付	見込みコード	担当者	通話内容	FAX番号	メールア	録音ファイルURL
2	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	B	タカギ様	担当:資料送付			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>
3	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	C		受付:しない			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>
4	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	D		受付:本社対応			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>
5	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	D	ヤマシタ様	担当:決まったところを使っている			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>
6	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	A	コニシ様	担当:資料送付、興味あり			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>
7	株式会社	0.....	京都府	20/08/16	S	ヤマモト様	アポ成立 8/22 14時 ヤマモト様宛て 興味あり、来月に求人を出す予定			<a href="https://sales.from">https://sales.from</a>

見込みコード

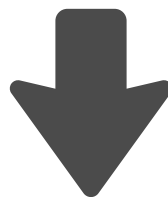
S:アポ成立  
A:興味あり  
B:可能性有  
C:可能性低  
D:可能性無

※完全成功報酬プランの場合、データの開示はアポ成立時のデータのみとなります。



## 根拠のある安心した価格設定

コールスタッフを1日(7時間)雇うと人件費(通信費込み)で1万円程度必要になります。通常、会社を運営するには人件費の3倍の売り上げが必要です。弊社では人件費の2.5倍~3倍を目安に価格を設定しております。(それ以上になるとお客様にとってメリットがなくなってしまう)



アポの難易度によって価格を決めさせて頂き

**弊社とお客様にとって良好な価格をご提示致します**



## 初期費用・月額費用は一切かかりません！

リスト作成

0 円

貴社のリストがない場合  
無料でリストをご用意

トーク作成

0 円

効果の高いトークを  
無料でご用意致します

月額固定費

0 円

固定費は頂きません。  
コールした分だけご請求

プランはニーズに合わせた3つのプランをご用意しました

完全成功報酬プラン

従量制+成功報酬プラン

通話時間課金プラン





## アポ獲得に対してのみ料金が発生

料金

1アポ: 5000円～

資料の送付も全て代行し、アポ獲得に向けて全力で架電致します

具体的な料金に関しては商品やサービスによって  
アポの難易度が変わる為、都度お見積もりをさせていただきます。

※録音音声と通話データの開示はアポ成立時のみとなります。



## 1コール毎+アポ成立時に料金が発生

### 基本料金

1コールプラン

70円（通話毎） + アポ成立時1000円~5000円の成果報酬

架電リストに対して  
1度だけ架電致します

おすすめ

2コールプラン

120円（通話毎） + アポ成立時1000円~5000円の成果報酬

担当者が不在の場合再架電  
（2回目）のコールをします

3コールプラン

150円（通話毎） + アポ成立時1000円~5000円の成果報酬

担当者が不在の場合  
3回までコールをします

### オプション

資料送付

メール:200円 FAX:250円

メール送付の場合は弊社のサーバより送付致します  
FAX送付の場合は弊社保有の番号より送付致します

**通話音声・通話内容は全て開示致します**



## 通話をした時間だけ課金

このプランではアポ取りではなく顧客フォローなどに最適のプランです。

**【顧客の満足度の向上】【解約率の減少】【今後のニーズの確認】**  
に大きな効果を発揮します。

### 基本料金

通話1秒毎

1.2円～

料金は通話終了後のデータ入力時間によって変動します。  
左記の1.2円はデータの入力時間が1分以内と想定しているお値段です。

※通話時間とは架電相手が受話器を取ってから、弊社又は架電相手が受話器を下すまでの時間です。  
※携帯電話の場合、+0.2円とさせていただきます

### オプション

おすすめ

メールの送付

20円（1通）

通話終了後、通話相手にお礼メールや案内などを送付致します。  
顧客の満足度のさらなる向上が期待出来ます。

※メールの送付には予め、架電対象先のメールアドレスを頂く必要があります。

**通話音声・通話内容は全て開示致します**

# ご利用事例①

「お気軽に」お問い合わせください



Tel: 075-634-6927

ご依頼社	オフィス用品販売T社	医療機器・設備販売B社	人材サービスH社
エリア	大阪	東京	広島
業種・業態	プリンタ・複合機の リースサービス	歯科器材の販売	地域特化型の人材派遣
問題点	アタックできる企業は多いが、 営業人員の不足で手が回らない	営業に任せる仕事が多く【訪問】と 【テレアポ】分けて効率を上げたい	毎月ニーズを確認したいが、 手が回らない
コール内容	訪問アポ取得 資料送付	訪問アポ取得	既存企業と取引実績のある 企業へのニーズの再確認
件数	1500件	2000件	300件/毎月
アポ数	73件	66件	-
アポ率	4.8%	3.3%	-
結果	訪問アポを大きく増やすことが でき売りに大きく貢献	8件の受注が決まり、訳400万円の 売りに貢献 (テレアポで発生した費用38万)	毎月数件の取引の復活に成功 (月4万の費用で、月12万円の 継続売りに貢献)

# ご利用事例②

「お気軽に」お問い合わせください



Tel: 075-634-6927

ご依頼社	ソフトウェア開発I社	洋菓子の製造・販売U社	ITセミナー主催のL社
エリア	関東	東京	全国
業種・業態	業務効率化のシステム販売	居酒屋向けのデザートの販売	ITセミナーの主催
問題点	営業スタッフの不足で新規の獲得までの作業効率が悪い	各営業に任せていた為、状況の把握が出来ていなかった	資料を見てもらってから営業を掛けたいがその資料送付に手間がかかる
コール内容	オンライン面談のアポ取得及び資料送付	訪問アポ取得及び資料の送付	資料の送付
件数	700件	3000件	2000件
アポ数	68件	125件	-
アポ率	9.7%	3.3%	-
結果	営業が商談に集中することが出来新規獲得効率が大幅に上昇(費用14万で月12万の継続売り上げを達成)	リスト作成とレポートにより見込み客を把握できた。同時に毎日特定の時間を狙った架電で新規の獲得に大きく貢献	資料送付者に対してのみ営業をすることが可能になり参加者の大幅な増加に貢献

# コール開始までの流れ

「お気軽に」お問い合わせください



Tel: 075-634-6927

お問い合わせ	メールやお電話でお気軽にお問合せ下さい
ヒアリング	商材やサービスの内容・エリア・目的など詳しくお聞かせ下さい
お見積もり	ヒアリングの結果お見積もりを提示させていただきます。
お申込み・契約	お見積もりにご納得いただけましたらお申込みをお願いします。
準備	リストとトークを作成し、貴社がご納得するまで調整致します
コール開始	全力で取り組み致します

通常は1~2週間でコールを開始するケースが多いです、  
お急ぎの場合は1.2営業日で開始することも可能です



## アウトバウンドで多くのメリットを

### メリットクラウド

人員を増やすことなく売り上げUP

キーマンの調査

## 営業の効率化

専門のコールスタッフが活動

営業経費の削減

営業のストレスからの解放

需給バランスの調整

商談に集中出来る

今ある営業力を強化

即効性に富んだ活動

失っていたニーズの掘り起こし

洗練されたトークからの効果的なアポ取り

即戦力の営業力

テレマーケティングは現代においても営業の必要な要素です。

ただし、テレアポは時には実りのない電話を長時間強いられ  
営業マンにとって大きなストレスの原因となっております。

また、経営者にとっても、大切な営業リソースをテレアポに使うのは  
効率的な営業とは言い難いです。

テレアポはアウトソーシングすることによって多くのメリットがあります。

一つ目は長時間架電をしないとけない既存の【営業マンのストレスの軽減】です。

営業マンのテレアポの機会を減らし、商談に集中させることができ、  
【営業の効率化】が図れます。

二つ目は【経費の削減】です。

弊社のテレアポは【最新のリスト】から、  
【テレアポに特化したコールスタッフ】が【最適化されたソフトフェア】を使用し、  
行います。自社でおこなうより、量も質も大きく違います。

もしこれらを自社でまかなおうとすると莫大な経費が必要となります。

アウトソーシングしていただくことによって

結果的には大きな【経費削減】のメリットが御座います。

## ご相談などお気軽にお問い合わせください。