

通話録音付き

成果報酬型 テレアポ代行サービスのご紹介

2026/03/05

株式会社 バディコンサルティング

1. はじめに

狙いを定めたターゲット法人を開拓するためには、**テレアポは有効**な手段の一つです。

しかしながら、受付の担当者に「営業はお断りです」「担当者は不在です」と遮られ、ようやくキーマンまで辿り着いても「間に合っています」と、**冷たく断られることも多い**ため、「**テレアポなんてやりたくない・・・**」と思っている営業担当者も多いのではないのでしょうか。

一方、営業マネージャーの皆様も、部下のモチベーション低下や離職リスクを抱えながら、ノルマ達成のために仕方なくテレアポを続けさせていますが、本当は「**テレアポなんてやらせたくない・・・**」と思っているのではないのでしょうか。

そこで弊社は、弊社独自の**成果報酬型のテレアポ代行サービス**をご提案させていただきます。

成果報酬型であれば、**成果が出なければ費用が発生しない**ため、投資が無駄になるリスクを軽減できます。

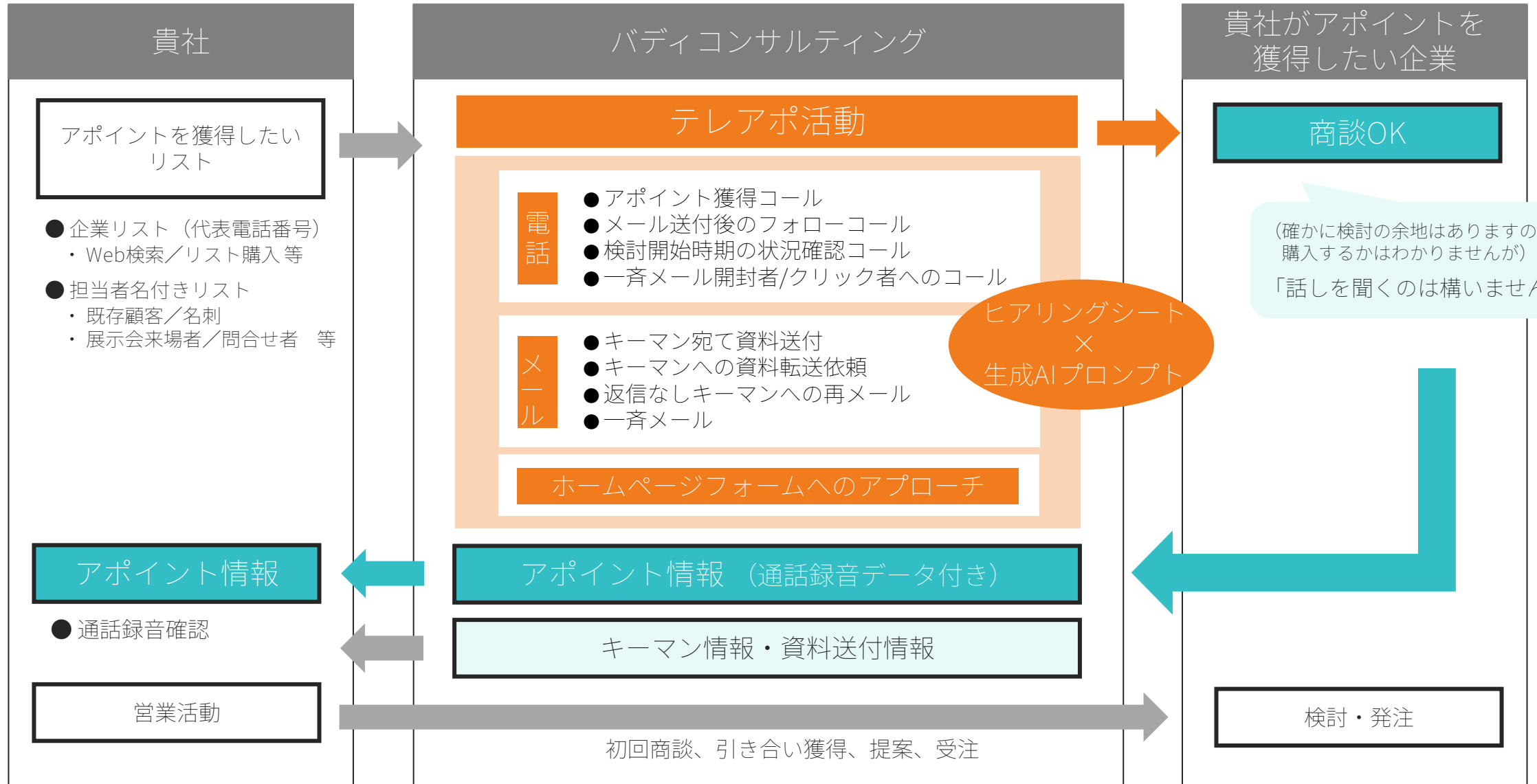
更に弊社では、アポイント獲得時の**通話録音をご提供**いたしますので、安心してご利用いただけることと存じます。

弊社の通話録音付き成果報酬型テレアポ代行サービスが、貴社営業部門様の働き方改革を支援し、「弊社に委託した本当に良かった」と心から感じていただけるために全力を尽くしますので、是非、前向きにご検討いただきたくお願い申し上げます。

株式会社バディコンサルティング
代表取締役社長 土肥史望

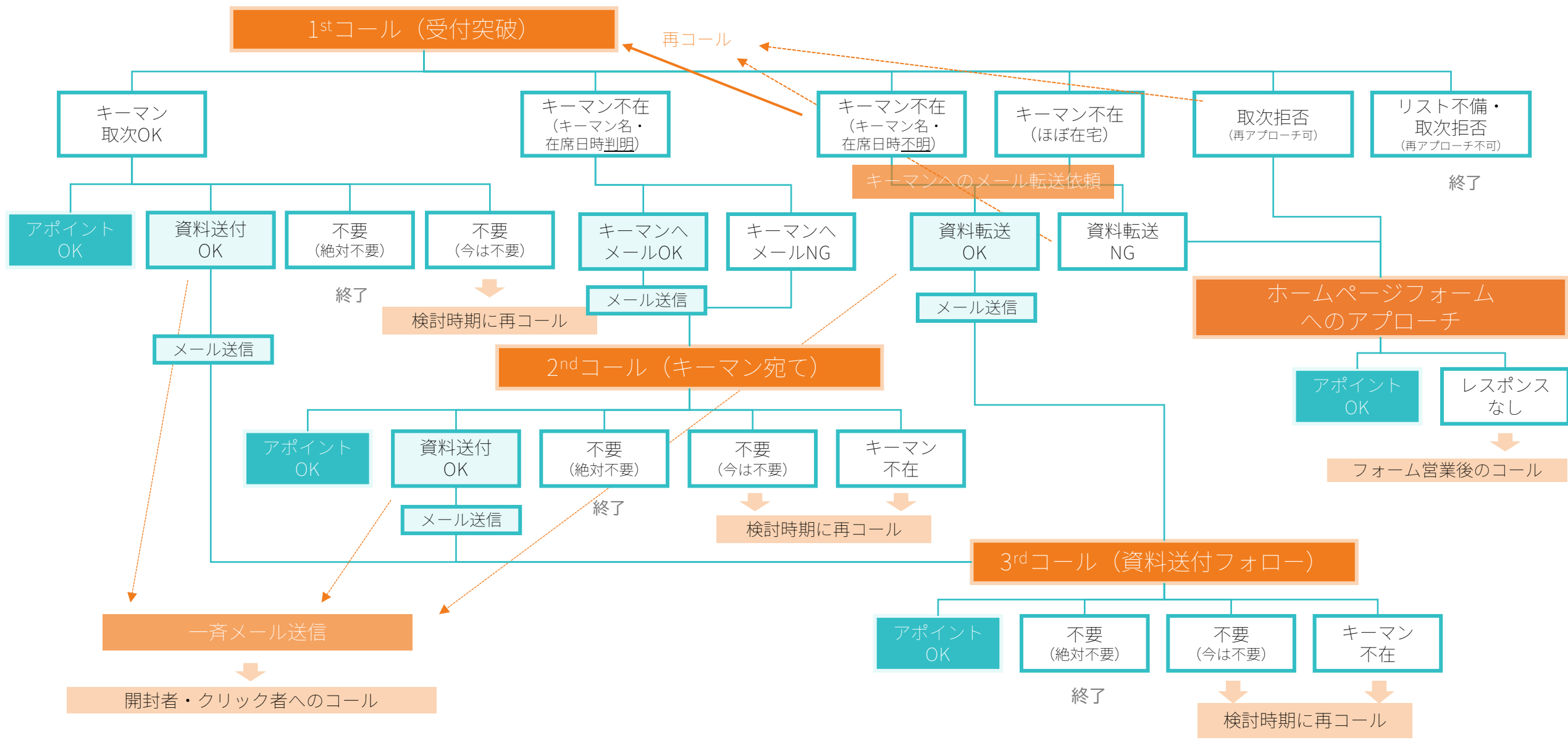
2. テレアポ代行サービスとは

電話やメールなどを効果的に組み合わせて 貴社の代わりにアポイントを獲得します



3. テレアポ活動の基本フロー

キーマンの状況に合わせてアプローチすることで1件でも多くのアポイントを獲得します



4. 弊社サービスの特長

他社では真似できない4つの特長で高品質なサービスを提供します

1 成果報酬型

アポイント獲得などの成果がでないときは
費用が発生しないため、無駄な投資を削減できます。

成果に対する本気度が違うため、
アポイント獲得数の増加が期待できます。

2 通話録音提供

アポイントを獲得したときの録音データを提供しますので、
電話の内容を商談前に音声で確認できます。

弊社のトーク品質も確認できますので安心してお任せ
ください。

3 品質保証

獲得したアポイントを貴社がアポイントと認めない
場合は、成果としてカウントせず、

貴社にアポイント獲得費用を請求しません。

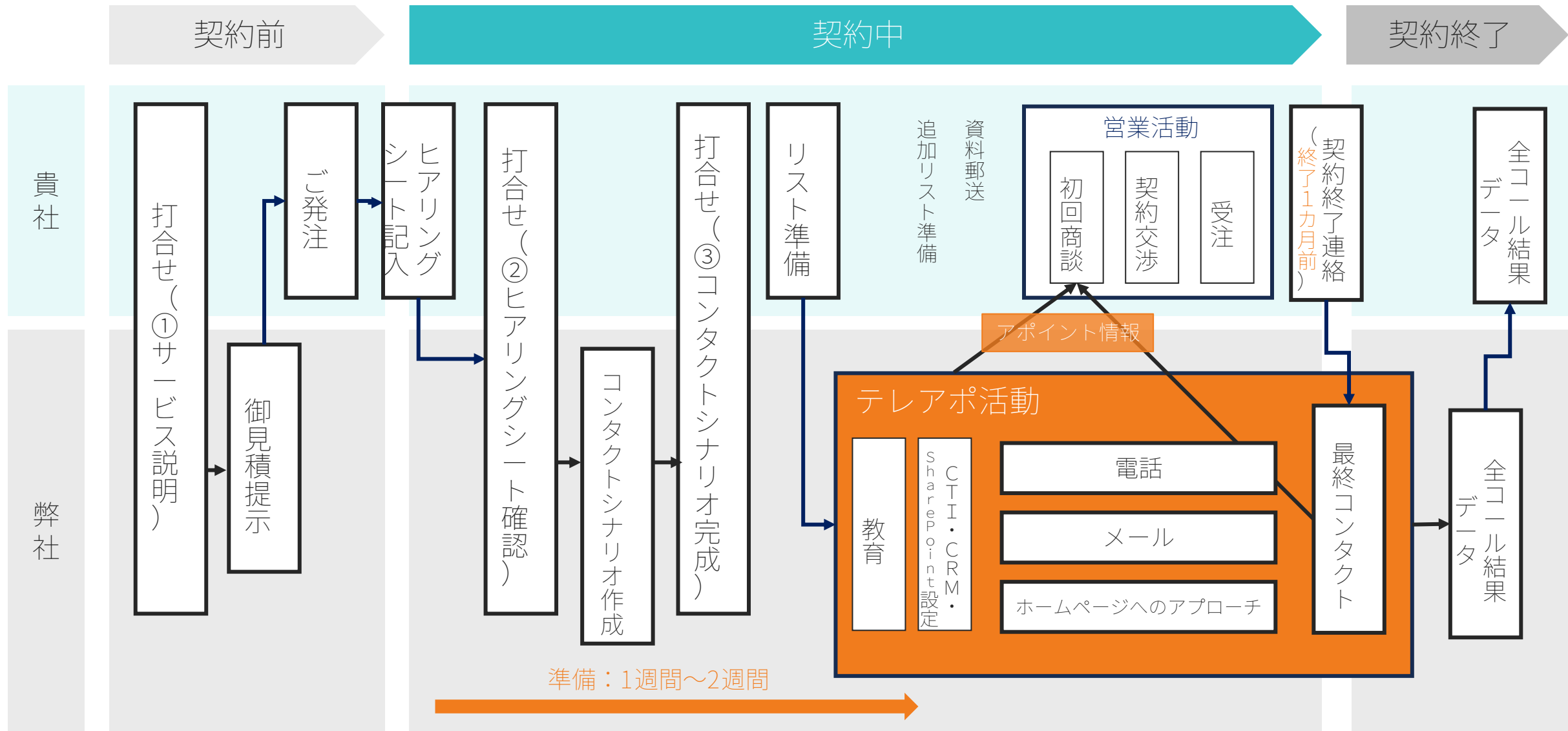
4 ノウハウ×生成AI

10年100商材以上のインサイドセールスの運用経験と
独自の生成AIプロンプトを組み合わせ、

ターゲット個々のトークシナリオやメールコンテンツを
作成しアポイント獲得数を最大化させます。

5. ご利用の流れ

ご発注後後 1～2週間でテレアポ活動を開始できます



6. 料金体系

詳細は別途ご提示するお見積書をご確認ください

(1) 基本料金 (1回のみ) 100,000円/式 (通話料込み)

1. 前ページの「5. サービスご利用の流れ」の通りに100件までアプローチします。 ※ホームページへのアプローチは含みません。そのアプローチから獲得した成果は、以下に記載した「(2) 成果報酬単価」を別途ご請求させていただきます。
2. 基本料金は、商材単位で発生します。
3. 基本料金は、ご発注日から1カ月経過後の月末営業日にご請求させていただきます。

(2) 成果報酬単価 (通話料込み)

- | | | | |
|------------------------|---|-----------|--|
| ① アポイント獲得 (キーマン名なしリスト) | : | 20,000円/件 | 「話しを聞いてから導入を検討する」以上であればアポイントを獲得します。また、アポイントを獲得する対象は、導入検討時に決裁・稟議申請・社内提案・進言する以上 (導入に関与する人) とします。
※キーマン名ありリストは、そのキーマンへのアポイント獲得となります。 |
| ② アポイント獲得 (キーマン名ありリスト) | : | 10,000円/件 | |
| ③ 資料送付了承獲得 (キーマン宛て) | : | 3,000円/件 | 資料は弊社からメールで送信します。メール送信作業も左記金額に含みます。 |
| ④ 資料送付了承獲得 (キーマン宛て以外) | : | 500円/件 | |
| ⑤ キーマン名獲得 | : | 2,000円/件 | キーマンは、導入検討時に決裁・稟議申請・社内提案・進言する以上 (導入に関与する人) とします。 |

1. サービスの進め方は、前ページの「5. サービスご利用の流れ」の通りです。
2. アポイント情報はアポイントを獲得した翌営業日までにご報告します。資料送付リストやキーマン名は月末営業日に纏めてご報告します。
3. 電話でアポイント日時を決めることも可能です。その場合はオプション費用として、3,000円/件の追加費用を申し受けます。
4. メールは弊社のCRMシステムから送信します。(デジタルマーケティングセンター (シェアードサービス) からの送信となります)
(郵送希望の場合は貴社からの郵送となります)
5. 貴社がアポイント獲得と認めない場合は成果としてカウントしません。(ただし、アポイント獲得日から5営業日以内のお申し出に限りです)
6. 弊社がアプローチした法人から貴社に商談可能なアクションがあった場合は、アポイント獲得としてカウントします。

テレアポ代行サービス以外にも **多様なBPOが可能**です。お困りな点があればご相談ください

1. リスト準備

貴社の代わりに法人リストを準備します。リスト業者からの購入やインターネット情報からの取得となります。

2. テレマーケティング

ご指定のリストに期日までに架電してアポイント獲得やヒアリングを実施します。リスト数に応じた精算となります。

3. インサイドセールスのアドバイス

アポイントやヒアリングの質と量の最大化、最適なKPIや施策の設計、PDCA運用、スクリプト作成などを支援します。

4. 教育・研修

多くのアポイント、本当のキーマン情報、営業活動に活かせる気づきを獲得するための教育やモニタリングを実施します。

5. 事務代行

入力作業や集計作業、電話番号調査などを代行します。

Appendix ①弊社テレアポ代行サービスのWho-What-How分析

Who (誰の)	What (どんな課題を)	How (どのように解決するのか)
自らがテレアポしている 営業担当者	テレアポが嫌で、やる気がなくなったり、自己嫌悪になったり、 退職を検討したりする	嫌なテレアポから解放される
	本来業務（提案活動）の時間が少なくなる	提案書作成・契約交渉・既存顧客のフォロー時間が増加する
部下にテレアポさせている 営業マネージャー	（部下がテレアポしたくないのは分かっているけど） 受注ノルマや会社の方針で仕方なくテレアポさせている	テレアポは継続するので新規商談数は減らないし、テレアポによる営業 担当者の離職やモチベーション低下も抑制できる
	経営幹部から外注の許可が出ない	成果報酬なので経営幹部を説得させやすい。ヒアリングシートで自社商材の 強みも整理でき、弊社作成のスクリプトやメールコンテンツも入手できる
営業にテレアポさせている 経営幹部	営業部にテレアポさせているけど、新規の引き合いや受注が 増えない（毎年の課題）	テレアポが苦手な営業担当者が片手間でテレアポするよりも アポイント数（新規商談数）が増える可能性が高い
新製品/新サービスを開発したのに 売上が増えない事業部	営業が売ってきてくれない（売れない理由も分からない）	狙いたいターゲット企業と商談ができるので、 自らが新製品/新サービスをアピールできる（ニーズも把握できる）
テレマ会社に発注している 営業企画部	アポイントを獲得数が少ない場合は、 アポイント1件あたりの獲得単価が高い（費用対効果が悪い）	成果報酬方式の精算なので、アポイント数が少ないときの支払いは 少なくてすむ（投資リスクが少ない）
	アポイント獲得に対するインセンティブがないので、 アポイント獲得数が少ない（PDCA運用しない）	アポイントを獲得するために本気でPDCA運用するので、 アポイント数が増える可能性が高くなる
インサイドセールス会社に 発注している営業企画部	固定で高額な費用を支払っている割には成果（受注）に 結びつかない	月々の費用は10万円程度なので、インサイドセールス会社よりも安価に アウトソーシングできる
成果報酬型のテレアポ会社に 発注している営業企画部	「アポを獲得できれば良い」みたいな強引なトークなので アポの質が悪い（クレームリスクも高い）	通話録音の提供や貴社がアポイントと認めないのは成果としてカウント できないので、強引なトークをしない（品質が高い）
	強みや弱みの整理も曖昧なままコールするので アポイント獲得数が増えない	ヒアリングシートで強み・弱みを整理した上で、生成AIを組み合わせた個別の トークやメール文章によるアプローチで確実にアポイントを獲得する
デジマや展示会で見込み客を 集めているマーケティング部	見込み客予備軍は集まるけど、引き合いや受注は増えない	デジマや展示会で集めた見込み客予備群にアポイントを獲得して 商談の機会を増やす

Appendix ②弊社がアポイントを獲得できる理由

弊社の品質は他社よりも高い自信があります

豊富な経験

成功パターンを踏まえた
アプローチ

本気度(執念)

成果を出さなければ生活できない
(逆ザヤリスク)

インサイドセールス
経験(成功事例)

10年
100商材

法人営業経験
(テレアポ経験)

10年

MBA取得
(経営学修士)

成果報酬

通話録音
提供

品質保証

試行錯誤
(PDCA)

電話とメール
の組み合わせ

対話数向上

書き起こし不要
(入力時間短縮)

基本
フォーマット

トークカ

ヒアリング
シート

生成AI
(独自プロンプト)

まくら言葉・
クッション言葉

繰り返し
トーク

他社より多くの
アポイントを獲得

独自CRM
(タイミング管理)

アポイント
可能性見極め

市場トレンド
理解

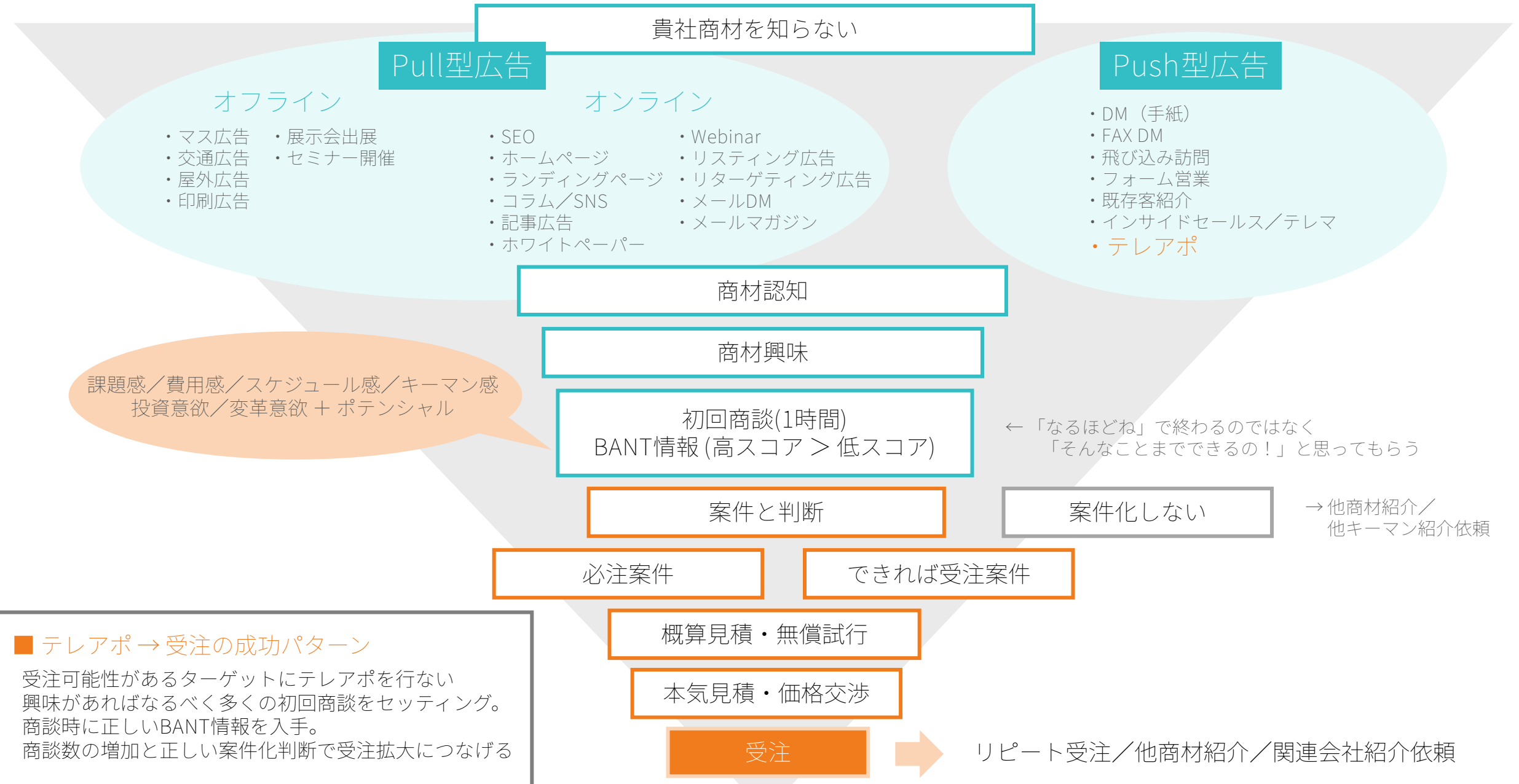
強み・弱みの
整理

スクリプト・
メールコンテンツ

最終目標:

「バディさんに委託して本当に良かった」と仰っていただく

Appendix ③受注までのパイプライン



成果報酬型

ボディコンサルティング

+ 品質保証

- 10年100商材以上のインサイドセールス経験（成功パターン）
- 10年以上の法人営業経験（テレアポ経験）
- MBA取得（経営の基本理解）

- 成果報酬方式の精算

成果報酬型
テレアポ会社

- 受注まで代行可能
- 成果報酬方式の精算

成果報酬型
営業代行会社

通話録音未提出

通話録音提出

- 受注まで代行可能

営業代行会社

- 受注の一步手前まで代行
- 営業との連携

インサイドセールス会社

- 短期間に大量のコールが可能

コールセンター会社/
テレマ会社

リスト数対価型・時間対価型