

資料送付から商談につなげる

AZCALL

会社紹介



会社名 株式会社TrustSeed

代表者 代表取締役社長 加藤淳志


設立 2019年10月2日


事業所 愛知県春日井市長塚町1-45-105


従業員 11名（パート含む 2021年10月現在）


2019年10月 株式会社TrustSeed設立

2019年11月 テレマーケティング事業部始動

2020年1月 

2021年10月 

2021年10月 

2022年6月 



サービス概要

AZCALLとは

テレアポを始めとする営業活動を代行することで、お客様のビジネスサポートを行っております。

商談の成功に繋がりやすいアポイントメントを実現できるよう努めておりますので、安心してお任せいただけます。

リード獲得までの業務フロー

他社様でのアポイント代行では、初回の架電時にアポイントへ誘導する話法を活用しますが、当社のサービスでは下記のように**段階を踏んでアポイントを取得**しております。

リードマーケティング

- 担当者名・課題感取得
- メール送付許可

リードナーチャリング

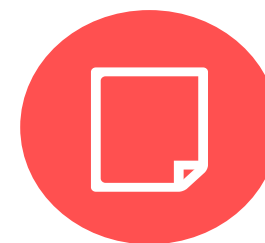
- 資料送付
- フォローコール（定期的）

リードクロージング

- WEB商談日程調整



資料送付の実施



クロスセルトーク

資料送付の実施

他のテレアポ会社様

**トークはシンプルに！
深く説明せず日程調整を！**

他のテレアポ会社様では上記のような手法が基本なため、「情報収集のみ」や「よくわからないけど話を聞いた」などの先に繋がりづらいリード（アポイント）になってしまいます。

当社の取り組み

**必ず資料送付を行った後で
アポイントをお預かり。**

アポイントの品質をよくする為、必ず資料送付を行った後にアポイントをお預かりしております。
事前に内容を見ていただいた後のアポイントのため、**商談率の向上及び潜在ニーズのあるリード（アポイント）獲得ができます。**

クロスセルトーク

他のテレアポ会社様

クライアント様のサービス専用の トークスクリプトの作成

一般的には、請け負ったクライアント様のサービス専用のスクリプト作成を行います。

その為、サービスの売込み（営業目的）とエンドユーザー様に判断されるケースが多いです。

当社の取り組み

中立性を保った 複合的なトークスクリプトの作成

貴社サービスと類似のサービスや比較可能なサービスを抱き合わせたスクリプトの作成を行います。

その為、**中立性を保った営業活動ができ、警戒感が薄れ課題感のヒアリングを行うことが可能です。**

また、複数のサービスを検討していただくことで**より潜在ニーズのあるエンドユーザー様のリード獲得を行うことが可能となります。**



料金プランについて

成果報酬型

リード獲得単価 **30,000円~/1件**

- ✓ テレアポ代行サービスではございませんので、架電を行う際は弊社名またはパートナー企業名にてお電話を差し上げます。
- ✓ 案件の内容によってはお受けできかねるケースや、報酬単価を変更する場合がございます。
- ✓ アポイントの数に特化したサービスではございません。



契約締結



キックオフMTG



スクリプト確認



運用開始

**最後までお付き合い頂きありがとうございました。
是非当社のリソースをご活用ください。
貴社の営業メンバーの一員として貢献出来るよう精
進いたします。**