

BUSINESS PROPOSAL

商談アポの安定的に提供 インサイドセールスサービス

株式会社 NEO BYTE



私たちについて

会社概要

会社名 株式会社NeoByte

設立 2024年4月1日

所在地 東京都中央区銀座一丁目22番11号

大竹ビジデンス 2F

従業員数 8名（2024年4月1日現在）

事業内容 営業支援事業

電話代行サービス

代理店販売事業



NEO BYTE
C O M P A N Y



NeoByte

サービス内容

Service

サービス

NeoByteの3つの特徴

1アポイント
20,000円～



1. 完全成果報酬コールプラン

アポイントが発生するまで料金一切発生しない、契約期間の縛りも無し

2. 結果のリアルタイム開示

架電結果は全件リアルタイムで開示
架電の進捗や結果も一目でわかる

3. 今後に活かせる情報収集

顧客の情報収集や傾向分析が強み
継続利用でPDCAを伴走

全国一律のアポイント単価

メール送付後のフォローコール 対応

プランのカスタマイズ

リスト提供オプション有

メール送付も承ります

導入事例 (一部抜粋)

累計5,000、300万件以上の架電実績あり
類似事例の有無についてはお気軽にお問い合わせください

人材派遣業

アポイント獲得率月平均

2.8%

介護施設向けの人材サービス
累計架電数：30,000件
実施期間：2023年11月～

広告業

アポイント獲得率月平均

8%

向け メディア
累計架電：50,000件
期間：2022年4月～

金融関連(地域限定)

アポイント獲得率月平均

1.9%

資金調達、法人向け金融関係など
累計架電：25,000件
実施期間：2019年～

自社開発勤怠管理ツール

トライアル申込獲得率月平均

6.2%

業務システムのトライアル申し込み
累計架電：50,000件
実施期間：2023年4月～

SaaS (経理部門向け)

セミナー申し込み獲得率

1.5～3.8%

無料のオンラインセミナー集客
累計架電数：20,000件
実施期間：2022年4月～

ふるさと納税関連/自治体向け

アポイント獲得率月平均

2～8%

自治体や教育機関向けサービスとして
複数の家電実績あり

ポータルサイト

アポイント獲得率月平均

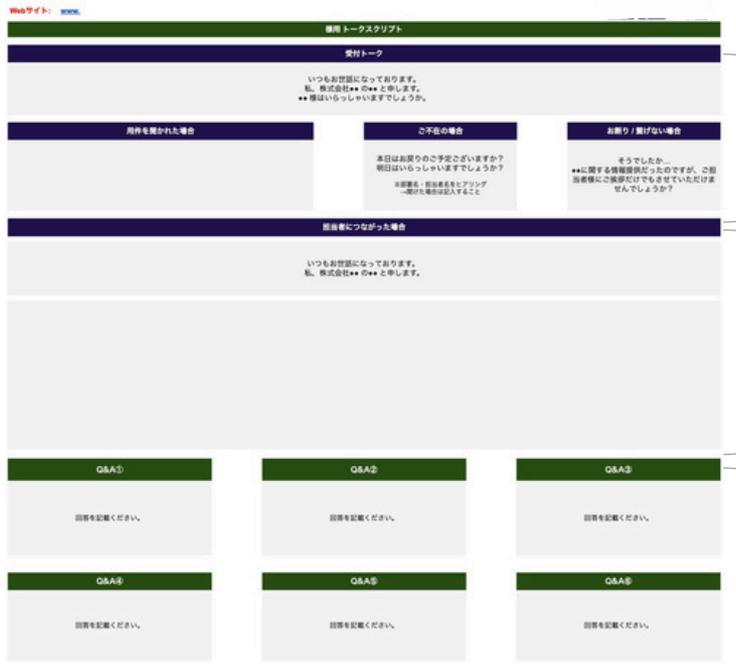
6%

不動産、求人、一括見積もりサイトなど
累計架電数：3,000件
実施期間：2023年4月～

その他資料・チラシ配布、アンケート回収などを目的とした架電も可能です

トークスクリプトについて

サービス内容や架電先、設定ゴールに応じて当社がスクリプトを作成
サービス資料やWebサイトのURLを共有頂くだけでOKです



受付トーク

「部門担当者」「部門責任者」「代表者」など呼び出し先を設定

担当トーク

サービスの強みや特徴、お客様のメリットを分かりやすく

スクリプト化-スクリプトの基本構成-

- ① 紹介会社と連絡の趣旨
 - ② サービスの概要と特徴
 - ③ 解決できる課題
 - ④ アポイントの打診(訪問/オンライン等)
- ※ヒアリング項目の追加も可能です

Q&A/カウンタートーク

想定質問と回答例や、カウンタートークをあらかじめ用意

※トークスクリプトはGoogleスプレッドシート上で作成いたします

架電リストのイメージ

架電の結果は1件ずつ記録し、お客様もリアルタイムで結果をご確認いただけます

①1コール毎に日付と結果を選択
不在時は戻り時間を聞いて再架電

②架電の内容は1件1件備考欄に記載

③アドレス等収集した情報もリストごとに記載
ヒアリング項目の追加も可能

No.	TEL	1回目	架電日	2回目	架電日	3回目	架電日	備考欄	担当部署名	担当者名 (漢字)	担当者名 (か)	アポ日程	<資料送付先>メールアドレス
1	045-543-6801	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	担当者お断り	2023/07/27	①担当者外出中。次回は総務の鈴木様呼び出しとのこと ②鈴木様会議中③現在使っているサービスで満足している。入れ替えの予定もなし					
2	03-5219-1820	担当者お断り	2023/07/26					類似サービス導入中。サービス名はXXXX					
3	03-5472-6200	資料請求(メール)	2023/07/26					現在導入検討中。部内で検討したいのでまずは資料を送ってほしいとのこと。資料を拝見して興味があれば連絡しますとのこと。	管理部	高橋	タカハシ		takahasi@abcd.co.jp
4	03-5804-5550	受付お断り	2023/07/26					新規のお問い合わせについてはHPよりお問い合わせをお願いしますとのこと					
5	03-5361-3864	オンラインアポイント取得	2023/07/26					現在サービス導入に向けて情報収集中。すぐの導入は検討していないが一度お話し聞いてみたいとのこと	総務部	石井	イシイ	8/2 15:00-	ishii01@efgh.co.jp
6	03-3943-6202	不在	2023/07/26	不在	2023/07/27	不在	2023/07/28	①外出中戻りは午後の予定②会議中③離席中					
7	03-3203-1112	不在	2023/07/26	担当者お断り	2023/07/27			①終日外出、明日は出社予定とのこと②興味はあるが予算の関係で検討予定なしとのこと					
8	03-3912-1188	不在	2023/07/26	資料請求(メール)	2023/07/27			内容を聞いて頂き、まずは資料を送ってくださいとのこと					
9	03-6238-2693	コール音のみ (15call)・話中	2023/07/26	不在	2023/07/27	訪問アポイント取得	2023/07/27	①コール音のみ②16:00まで打ち合わせ③サービスについてご説明し そのようなサービスは知らなかったが是非聞いてみたいとアポ取得に至りました。	経営企画部	上野	ウエノ	8/10 13:00-	ueno.k@xxxx.co.jp
10	042-370-7250	受付お断り	2023/07/26					営業のお電話はお繋ぎできません					
11	03-6903-7539	その他(要再架電)	2023/07/26	訪問アポイント取得	2023/07/27			①総務担当者呼び出し。そういった内容でしたら人事部宛にお電話くださいと直通番号を教えてくださいました (03-1234-5678)②金額や導入事例についてご質問あり、回答後それであれば一度聞いてみたいとアポ取得となりました。	人事部	長谷川	ハセガワ	8/2 17:00-	info@hasegawa.co.jp

※架電 果は Googleスプレッドシート上に カします

目指すゴールと収集できる情報

アポイントや資料請求といった見込み客のみではなく、顧客課題や担当者情報など、追客に活用できる情報も収集

ゴール



アポイント

訪問 オンライン 電話 商談前
に課題の把握も可能

ゴール



資料送付

担当者、送付先メールアドレスを
ヒアリング

情報収集



課題有無

競合製品利用状況、サービス名、
課題の有無等をヒアリング

情報収集



不在状況

戻り時間を確認して再コール
することで通電率を上げる

情報収集



担当部署情報

担当者に繋がらなかった場合も部署や
氏名をヒアリング

情報収集

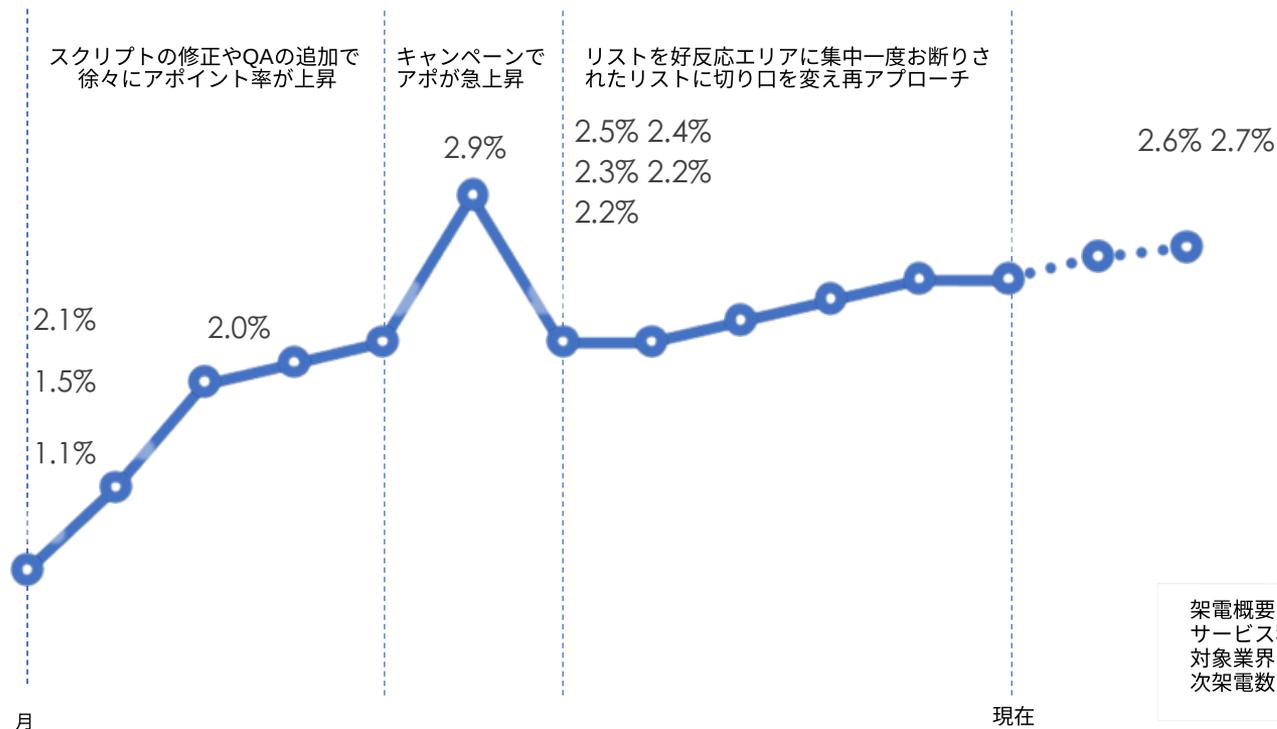


属性分析

業種別 従業員規模別 都道府県別
などで結果を分析 ヒアリングした
顧客課題の集計も可能

継続利用による効果

毎月の架電結果からスクリプトやターゲットリストを最適化
 継続でご利用いただくことでPDCAを回し成果と費用対効果の最大化に取り組みます





NeoByte

料金表

Price

料金

基本プラン

目的や対象業界に合わせたプランをご用意しております

サービス内容	単位	料金
初期費用 <small>スタッフトレーニング/ 進行管理 スクリプト作成 リスト調節</small>	初回のみ	50,000 円
月額運用費用	—	無料
完全成果報酬アポイント費用	アポイント1件につき	20,000 円
*オプション	—	
キーマン情報納品、資料請求 (部署名、氏名、Mailアドレス、個人の電話番号、具体的なヒアリング)	1件につき	800 円
ターゲットリスト作成	1リスト	40 円
トークスクリプト納品	1部	無料
業務報告資料納品 / 定期ミーティング	1 案件	無料

※800コール～承っております。それより少ない件数をご希望の場合はご相談ください

※資料請求のフォローコールは当社で承ります

※表示価格は全て税抜きです

架電結果の分類

架電結果を以下の通り分類、結果が●の場合は再架電を実施

結果①	結果②	詳細	再架電
アポイントの取得	訪問/Web/電話	用件をご理解頂いた上で(アポイント 訪問・オンライン・電話)の合意を頂いた場合	
資料送付	メール/FAX/郵送	アポイントの合意は得られなかったが、資料送付(メール・郵送)の了承を頂いた状態	●
お断り	受付お断り	受付で担当者に繋いてもらう事ができず終話した場合	
	担当者お断り	担当者に繋がり用件を伝える事ができたが、アポイント・資料送付をお断りされた状態	
不在	担当者不在	電話は繋がり、受付で担当者不在と言われた場合(離席中、打ち合わせ中、その他の理由で対応不可)	●
	留守電	留守番電話アナウンス	●
	コール音のみ	コール音のみの場合	●
	担当者から再架電希望	用件を伝えられず、再架電を希望された場合 *「今移動中なので1時間後にかけて」等	●
	番号取得	初回の架電先は担当者部門ではなく、適切な架電先番号をヒヤリングできた場合	●
不通番号	音声アナウンス	ナビダイヤル,電波入ってない状態	
	番号無効	電話番号存在しない、こちらの電話で掛けられない等	
	FAX	FAX番号	
その他	—		

お支払い例

基本プラン（初回）

初期費用	50,000円
架電件数	1000リスト
予想アポ数	月/10件
1アポイント費用	20,000円
架電リスト	有料リスト：40,000円 <small>(1000×40円)</small>
進行管理費	0円
合計	290,000円 <small>(50,000円+(1アポ20,000×10件=200,000)+40,000)</small>

基本プラン（2回目）

初期費用	0円
架電件数	1000リスト
予想アポ数	月/20件
1アポイント費用	20,000円
架電リスト	有料リスト 40,000円 <small>(1000×40円)</small>
進行管理費	0円
合計	440,000円 <small>((1アポ20,000×20件=200,000)+40,000)</small>

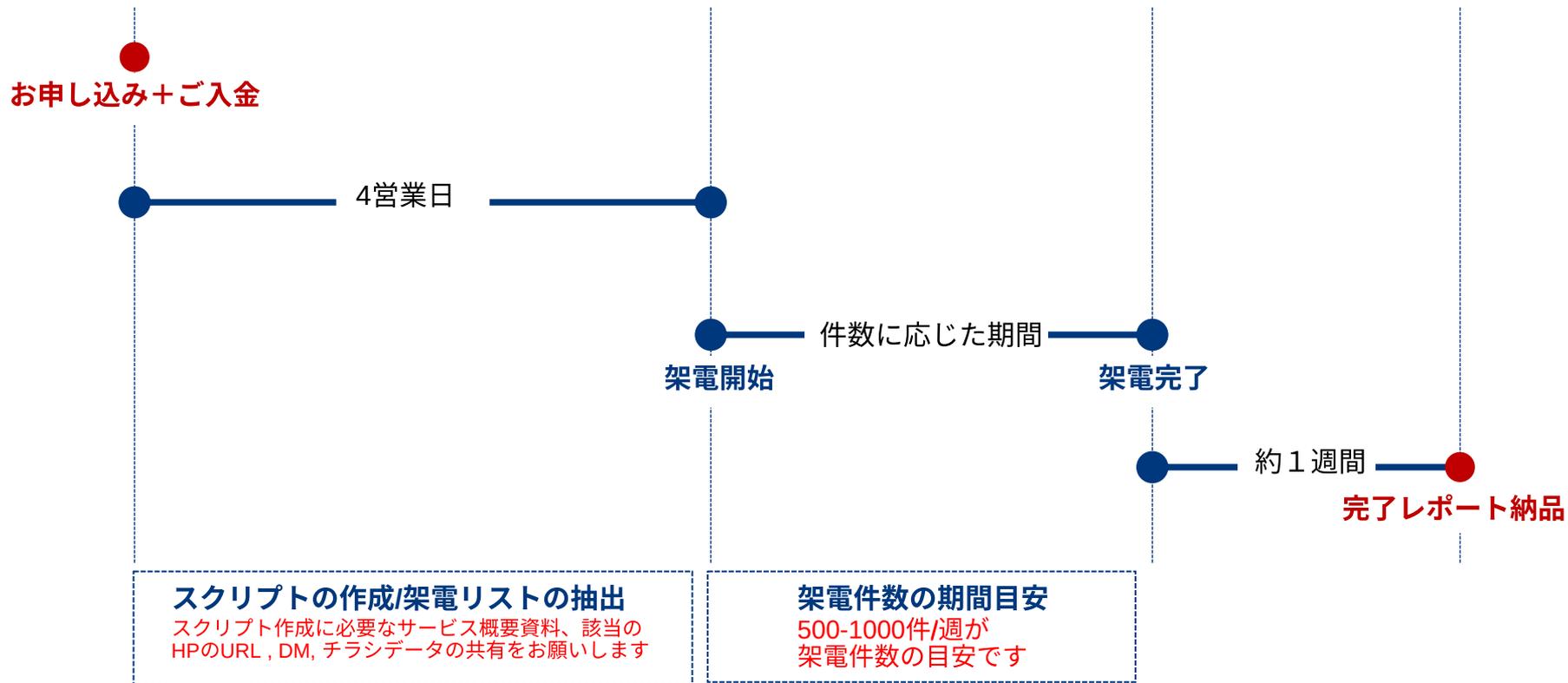
基本プラン（3回目）

初期費用	0円
架電件数	1,000リスト
予想アポ数	月/20件
1アポイント費用	100,000円 <small>1000リスト×100円</small>
架電リスト	お客様のリスト：0円
進行管理費	0円
合計	400,000円 <small>((1アポ20,000×20件=200,000)</small>

3回 **1,130,000円**

※ 表示価額は全て税抜きです

ご利用の流れ



よくあるご質問

Q1：アポイント獲得時は報告してもらえますか？

アポイント獲得時はメールでご報告しております。その他の結果についてはお客様自身で架電リストをご確認ください。

Q2：資料は送ってくれますか？

はい、送付に必要な情報のヒアリング迄を行い、資料を致します。(具体的な条件はご相談ください)

Q3：資料送付後にフォローコールをしてくれますか？

はい、当社の2コール/3コールプランは架電先の担当者が不在の時または資料送付後のフォローコールを行います。先方の担当者、お客様からお時間ご指定の場合はその時間にてフォローコール致します。

Q4：メール以外でのやり取りはできますか？

Chatworkでのやり取りは可能です。

Q5：契約書やNDAの締結は可能ですか？

お申し込みは当社が用意しました、資料で行います。追加の契約書やNDAの締結は可能ですがお客様にて雛形をご用意して頂いております。
(業務委託の締結は行っておりません)

テレアポ代行の分類

得られる情報量が多く、営業/マーケティング戦略に活かしやすいのが従量課金型の強み

	費用	成果	情報収集	結果分析
成果報酬型 「手間なく商談数のみ増やしたい」	 アポイント数×成果報酬 直接アポイントにつながる ※成果報酬相場は10,000~50,000	 アポイントのみの場合が多い アポイントの成立条件も細かく設定が可能	 アポイント以外の情報は得られない場合が多い	 情報公開されず改善が難しい
	<div style="background-color: red; color: white; padding: 2px; text-align: center;"> 費用対効果は アポイント数（アポの難易度）による </div>			
従量課金型 「情報収集も重視」	 リスト数×コール単価 事前に費用が確定	 アポイント/資料請求 アポイントのみではなく、資料請求から継続的にアプローチしたい	 アポイントを含む 全ての架電結果を開示 お断り理由や、課題の抽出、競合サービスのご理由情報の 収集も可能	 架電結果を全件記録する為 PDCAを回せる