

アポ獲得率を高める 極秘トークスクリプト

アポイントを獲得するためのテレマーケティングや インサイドセールス時に活用する『トーク台本』のこと



トークスクリプトにより
滞りなく業務を進行可能

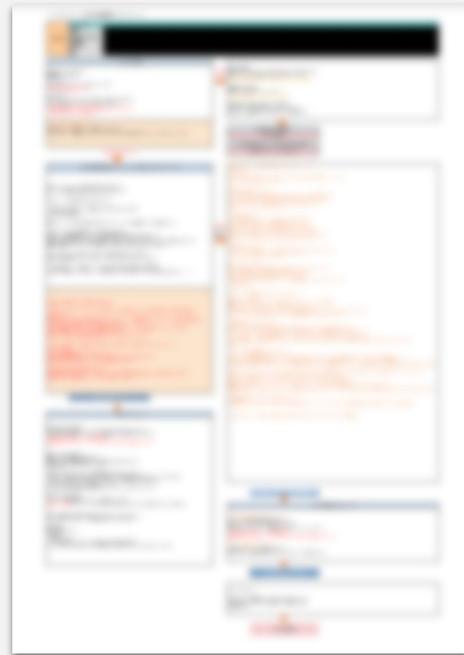


アポイントの獲得率が向上

インサイドセールスでも活用すれば
『受注率や見込み客の育成』も効率よくできるようになるメリットがある

アポ獲得率を高める極秘トークスクリプトの一例

基本的には**電話営業でのアポイント獲得を目的にした**
『トークの一例』をご紹介します



「資料を送ってほしい」と言われたときのバージョン

貴社

ありがとうございます。そしたら資料をお送りさせていただきたいので、メールアドレスをお伺いしてもよろしいでしょうか？

※(メールアドレスをヒアリングする)

ありがとうございます。

実は、お送りさせて頂く資料がかなり簡単なものになっておりまして、

ちょうど御社に近い企業様の事例がございましたので、

具体的な活用事例をお伝えできればと思うのですが、

〇日の〇時とか〇時とか社内にいらっしゃる時間帯はございますでしょうか。

貴社

社長もしくは決裁権者に繋げるためのトーク

お世話になります。

〇〇〇〇の原(男性)/長嶋(女性)と申しますが

午前：〇〇社長、“お見え”でしょうか？

午後：〇〇社長、“お戻り”でしょうか？

夕方：〇〇社長、“この時間ですと、もうお帰りに”なられていますか？

※ポイント：**時間帯**によって『使う文言』を変更する

電話で「今は必要ない」と言われたときのバージョン

貴社

もちろん今すぐ必要ということではないと思うのですが、
市場の影響もあって『コスト削減やオンラインでも
受注できる仕組み』をお考えの企業様も増えておりますので
ご紹介させて頂ければと思うのですが『〇日の〇時とか〇時とか』で
社内にいらっしゃるタイミングはございますでしょうか？

※ポイント：説明するためのアポを獲得/**具体的な日時を複数提示**

「どうしても費用を知りたい」と言われたときのバージョン

貴社

『人を一人雇うぐらいのコスト感』で費用をいただいておりますが
詳細をご説明させていただきたいのですが
『〇日〇時とか〇時とか』で
社内にいらっしゃるタイミングはございますでしょうか？

※ポイント：あくまで**具体的な費用はお打ち合わせ(商談)にて伝える**

トークスクリプトは常に改善のPDCAを回すことが重要

『自社のサービスやターゲット』によって
トークスクリプトは細かく変更する必要がある

ターゲットやサービスを分析し
トークスクリプトを最適化



ターゲット・サービスの
分析

トークスクリプトを
適宜更新

可能であれば「毎日」トークスクリプトを
改善し究極系にすることがゴール



アポイント獲得率が
2倍になったり

実際の商談も
スムーズな進行に

トークスクリプト作成から商談獲得までのすべてをサポート

株式会社アイドマ・ホールディングスの 「Sales Platform(セールスプラットフォーム)」では

「ターゲットリスト～アポイント獲得」まで全て代行いたします



ターゲットリスト作成



トークスクリプトの作成・改善



実際のアポイント獲得

さらに営業に必要なモノが全て含まれている



MA

(マーケティングオートメーションツール)



SFA

(セールスフォースオートメーション)



リモート商談機能



マーケティング代行スタッフまで

正社員を1人採用する約半分のコストで導入可能



正社員1人の雇用コスト



「Sales Platform」の利用コスト

トークスクリプト作成から商談獲得までのすべてをサポート

今だけ『60,000件の企業リスト』と
『6,000件のテレマーケティング』を**無料プレゼント**中です。

株式会社アйдマ・ホールディングスでは無料相談をご用意しておりますので
まずはお気軽に無料相談からご利用ください。



株式会社 アйдマ・ホールディングス

所在地：〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館 4F

TEL：03-5985-8290 FAX：03-5985-8291