

【株式会社サン】

<http://www.kk-sun.co.jp>

中央区銀座にて、広告・販促の効果を最大化する、総合的なクリエイティブワークを展開。

中谷：弊社サービス導入前はなに悩んでいましたか？

勝村様：当時は新規開拓に悩んでいましたね。

広告代理店からの仕事が多く、メーカーや企業との直接の取引が少なかったので、増やしていきたいと考えていました。

中谷：何がきっかけで弊社を知りましたか？

勝村様：営業の電話をもらった時に、正直「リゲイン」（当時の 17 ツールズの社名）というインパクトのある社名だったので、

面白い名前だと思って電話を取ったのが、きっかけでしたね。

それに加え、ちょうどお願いしている営業支援会社に不満を感じていました。

中谷：どんな不満を感じていましたか？

<http://www.17tools.co.jp/>

勝村様：主に2つですね。一つはアポイントの質が悪い、

もう一つは成果報酬ではなく定額制という部分。

月を重ねるごとにアポイントの件数が減り、質も落ちてきて、費用対効果が合わなくなりました。

中谷：なるほど、定額制ですと質はもちろんです、アポイントの件数が少ないと、費用対効果が合わないですね。

それで、弊社の成果報酬型のテレアポ代行にご興味をいただいたのですね。

勝村様：成果報酬ならやってみようかなとお試しで始めたのがきっかけですね。

中谷：実際に使ってみてどうでしたか？

<http://www.17tools.co.jp/>

勝村様：最初は自社の強みとターゲットが合わず苦戦していました。

その部分を定例のミーティングにて、テレマ結果と訪問結果を突き合わせて、運用改善を図り、今の勝ちパターンが出来上がってきました。

景気の関係もあると思いますが、今は門前払いがほとんどなくなり、

業種に関係なく前向きに話を聞いてみようという企業が増えていますので、ターゲットリストを豊富に保有している貴社はとても力強いですね。

中谷：ありがとうございます。

最後に弊社の新規アポイントから、どれくらい受注につながりましたか？

勝村様：うーん、今年で5年目のお取引になりますが、

今では売上で年間2,000万円以上貢献していただいていますね。

これからも質の良いアポイントを期待しています。

中谷：はい、任せてください。

これからもパートナーとして尽力させていただきます。

<http://www.17tools.co.jp/>