テレアポ代行サービス『アポ匠』が期間限定で成果報酬型トライアルプランのサービス提供を開始！

テレアポ代行『アポ匠』は、2022年2月1日
より3ヶ月間、コロナ禍からの売上回復を狙う企業に向けて、期間限定でトライアルプランのサービス提供を開始すると発表しました。

テレアポ代行『アポ匠』は独自のマーケティングノウハウとITプログラミングを活用した高精度なリストに特徴を持つ、成果報酬型のテレアポ・テレマーケティング代行会社です。

アポ匠は、テレアポに特化したターゲット選定より、その企業の商品・サービスにニーズがあるであろう企業の市場調査・分析を行います。そのターゲット選定は、年齢や設立歴・従業員数・インターネットリテラシー等様々な指標により導き出し、業界でも非常に精度が高いことでも知られています。

通常のアポ匠の料金プランは、契約期間は3ヶ月　・月間取引件数は15件　とホームページにも明記されているが（2021年12月31日
時点）、この条件を大幅に緩和し、小規模企業やテレアポを試験的に実施したい企業に向けてのトライアルサービス提供を開始を2022年2月1日　より開始するようだ。

このトライアルサービスについて、奥山社長にお話を聞いてみた。

奥山社長『現状コロナ禍において、飲食店のように協力金も受給できない中小企業が多数あり、メディアではなかなか取り上げられませんが、苦しんでいる企業はかなりの数存在します。それは当社にも当てはまることではありましたが、2021年11月
頃より売上が順調に回復して来ており、取引先のアポ達成率も殆どの企業様で100%を達成しています。その頃より当社ホームページからもお問い合わせは多く頂くようになりましたが、ここ2年で資金繰りが悪化している企業様は多く、契約期間のある取引は厳しい予算傾向があると感じました。当社では、そんな企業様に向けて売上回復の一歩を踏み出すサポートをしたいと思い、トライアルプランの開始を期間限定でスタートしました。』

確かに仰る通り、資金繰りが悪化している企業は現在でも非常に多い傾向があるようです。アポ匠で、今後このトライアルプランの継続を行う予定があるのかについても聞いてみた。

奥山社長『現状においては、3ヶ月の期間限定で考えております。当社のこれまでの実績からしても、ある程度しっかりとした期間で取引することで、アポイント精度・アポイント率が向上する傾向があります。これはリストやトーク、またアポ精度に関するPDCAを常に社内で回しているためです。このような特徴を生かすには、トライアルプランより当社のスタンダードな契約の方が取引企業様にとってもベストな選択であると考えております。もちろん、トライアルプランの評判が良い場合、後々延長を検討することはあるかもしれません。』

現段階では、トライアルキャンペーンは2022年2月1日
から3ヶ月限定のプランとなるようですね。サービスの導入や検討については、アポ匠ホームページ（https://ri-plus.jp/）よりお問い合わせができるようです。

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com