

つなげモンシリーズ

社内外の分断をなくし、
データの自動化を実現する。

あらゆるシステムと現場をシームレスにつなぐ
ゲートウェイ・プラットフォーム

提案書 (Confidential) / K-SP Co.,Ltd.

■ 現場や経営が抱える課題

- ・ 自社架電による「見えない機会損失」

エース級の社員がリスト架電に時間を奪われ、本来の商談（クロージング）に集中できていません。

- ・ モチベーション低下と離職リスク

断られ続けるストレスが営業担当者を疲弊させ、最悪の場合、離職につながる恐れがあります。

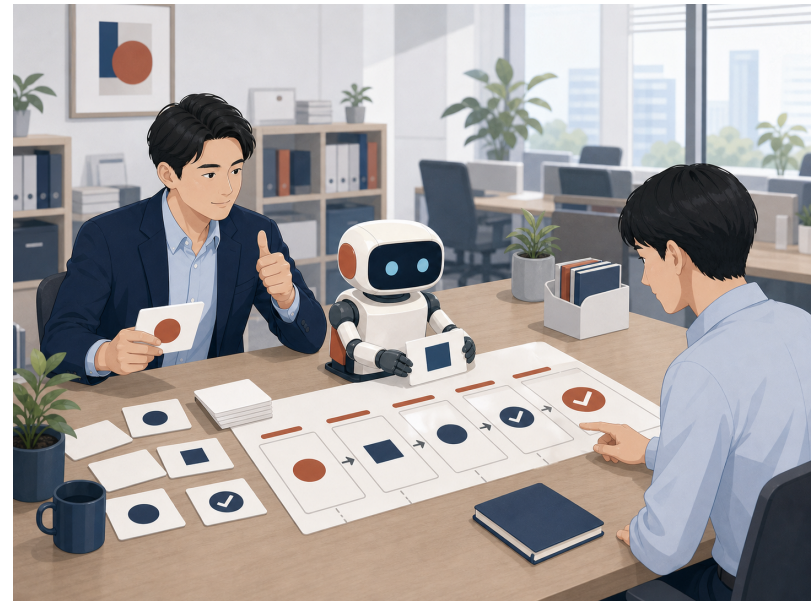
■ つなげモンが提供する価値

- ・ アポイント獲得をプロに任せ、営業は商談に専念
- ・ 自社架電による社員の疲弊と離職リスクをゼロに
- ・ システム連携により、獲得したアポをシームレスに引き継ぎ

TRUTH 01

エースの時間を奪う「見えない 機会損失」

本来なら商談（クロージング）で売上を作れるエース級の社員が、リストへの架電で1日の大半を消耗していませんか？彼らの時給を架電に使っているのは、大きな赤字と同じです。





TRUTH 02

採用と早期離職のコストループ

テレアポは精神的な負担が大きく、「断られ続けるストレス」でせっかく採用・教育した新人が早期離職してしまうケースが後を絶ちません。採用費と教育費がすべて無駄になります。

1

損益分岐点を知る

人件費や見えない機会損失を合算した「真の自社架電コスト」と、「外注費」を比較し、どちらが安いかを客観的な数字で判断することが第一歩です。

2

「架電」はプロに任せる

ストレスの多い架電業務は外部のプロ（代行会社）に任せ、自社の社員は「アポ獲得後の商談」に専念させることで、成約率を最大化します。

3

システム連携で結果を可視化

外注先が獲得したアポを自社の顧客管理システム（CRM）へ自動で連携することで、リアルタイムに進捗を把握し、ブラックボックス化を防ぎます。

自社に最適な営業体制を構築する

今の体制で本当に「費用対効果」が合っているのか？

業務改善のプロが、御社に合わせた最適な営業体制とシステムをご提案します。