## 2025年〇月〇日

## 

## 

## 

## 

## 

株式会社○○

インサイドセールスBPO　提案依頼書（RFP）  
※この資料をコピーして、内容を自社に合わせてご活用ください

SALES ROBOTICS株式会社

# **目　次**

1.[**わたしたちについて**](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.iz268r1wcg98)

1-1.◯◯株式会社[について](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.n29m3b5hlb7s)

1-2.インサイドセールスBPO[のきっかけ](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.mmdnf7f0cfh2)

1-3.支援[対象となる事業およびサービス](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.dqeppi9btp3)

**2.インサイドセールス活動**[**の目的・背景・狙い**](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.fpv9sh9hfgii)

2-1.[現在の営業やマーケティングの課題とKPIについて](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.6r8e16aob6g4)

2-2.現在のインサイドセールス活動に対する課題

2-3.[インサイドセールスを外部委託する](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.652eivd0lsca)背景

2-4.インサイドセールス支援会社の比較検討軸

**3.目標と成果**

3-1.成果について

3-2.委託後のコミュニケーションについて

3-3.外部委託に際して感じている不安・思い込み

**4.ご提案いただきたい要件**

4-1.[スケジュール](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.vv0rtwjku8as)

4-2.[金額](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.h7i1zskz0x9z)

4-3.活動要件

4-4.セキュリティ要件  
4-5.[その他留意事項](https://docs.google.com/document/d/1IOW7M-wmWqQIosce7ADHt3uHkoIfHZpmmVbuQ3eSLBA/edit?tab=t.0#heading=h.r7jpq6e0fcsa)

# **1.わたしたちについて**

## **1-1.　〇〇株式会社について**

* 会社名
  + sample株式会社
* URL
  + https://www.sample.co.jp
* 事業概要
  + ソフトウェア『＊＊』の開発、販売
* 従業員数（職種・事業別の大まかな内訳、だいたいでOK）

＊の中に組織の人数を記載してください。組織名称は変更いただいても大丈夫です。

* + 100名
  + マーケティング（＊＊）
  + インサイドセールス（＊＊）
  + 営業（10）
  + バックオフィス（＊＊）
  + その他（　　　　　）（＊＊）

## **1-2.　インサイドセールスBPOのきっかけ（\*以下、IS BPO）**

* 過去IS BPOを委託したタイミングとその時の成果と課題（※過去ご経験があればご記載ください。）
  + 〇年前
  + 〇〇社へ委託
  + 成果と課題
* 今回IS BPOを検討したきっかけ・背景
  + 営業リソースが不足し、十分なアプローチができていないと感じている
  + 市場環境の変化に迅速に対応する必要があり、インサイドセールス業務を拡大できる体制を整えたい
  + 売上目標が達成できず、特に新規顧客開拓が進んでいないことに課題を感じている
  + 自社内で新規営業に対する営業データの分析やノウハウが不足している
  + 社内の営業チームが既存顧客のフォローも担当しており、新規開拓にかけるリソースが不足している
  + 現在、BPO利用中だが成果が芳しくなく、リプレイスを検討している

## **1-2.　支援対象となる事業及びサービス**

* サービスページのURL
  + https://www.service.co.jp/
* 上記以外の商材関連ページのURL
  + https://www.servicemedia.co.jp/
* 営業先顧客像
  + 業界：製造業
  + 売上規模：1,000億円
  + エリア：全国、関東圏、東京都
  + 対象企業数
  + 対象役職
* 解決している顧客の課題
  + 主に解決している課題を記載してください
* 新規獲得の為に実施している施策（不要なものは削除してください）
  + テレマーケティング
  + 訪問営業
  + パートナーシップの活用
  + 展示会（〇月、〇月、〇月）
  + 広告出稿
  + BDR
  + ブログやオウンドメディアの運営（SEO対策）
  + セミナー（オンラインイベント含む）
  + オフラインイベント
  + etc
* 現在のインサイドセールスの活動について（不要なものは削除してください）
  + 活動内容

-SDR/BDR/onlinesales/まだ実施していない

-電話、メール、手紙、SMS、その他

* + 主な活動時間

-平日、土日、祝日

-（◯時〜◯時、◯時〜◯時）

* 現在の営業の活動について（不要なものは削除してください）
  + 活動内容

-訪問営業

-電話営業

-メール、SMS、その他

-手紙

* + 主な活動時間

-平日、土日、祝日

（◯時〜◯時、◯時〜◯時）

* 社内システムについて（＊＊＊へ利用しているものを記載し、不要なものは削除してください）
  + SFA/CRM

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

* + セールスエンゲージメント

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

* + MA  
    - （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

* + CTI

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

* + オンライン商談ツール

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

* + 日程調整ツール

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

# **2.インサイドセールス活動の目的・背景・狙い**

## **2-1.　現在の営業やマーケティングの課題**

## 「現在抱えている営業課題」の参考例（不要なものは削除してください）

* + 保有リード数（アプローチリスト）が少ない
  + リードの質が低く、商談獲得に繋がらない
  + 新規開拓を行う必要があるが、社内にノウハウがない
  + リソース配分の影響で、新規開拓に割ける時間がない
  + 月間/年間の目標商談獲得件数が未達
  + リードからの商談獲得率が低い
  + 商談獲得の成果が、メンバーによってばらつきがある
  + 獲得した商談が、見積書発行まで進む確率が低い
  + 目標商談獲得件数は達成しているが、目標受注件数が未達
  + 目標受注件数は達成しているが、受注金額が未達
  + 営業プロセスの標準化が進んでおらず、成果が属人化している
  + 顧客データの蓄積が不十分で、失注・受注の要因分析ができていない
  + 既存顧客との契約を増やしたいが、アップセル・クロスセル率が低い
  + 退職や異動が重なるなど営業人員が不足している

## **2-2.　現在のインサイドセールス活動に対する課題**

* 「現在のインサイドセールス活動に対する課題」の例（不要なものは削除してください）
  + 製品の特徴や強みを端的に伝えられていない
  + 顧客のニーズや課題を深堀りできていない
  + 顧客の関心を引き出し、話を広げることができない
  + 電話でのアポイント取得率が低く、商談設定に苦戦
  + オンライン商談での提案力やプレゼンスキルが不足
  + 商談後のフォローアップが滞りがちである
  + スクリプトに沿った画一的な会話に陥りやすい
  + 顧客の声や反応を社内で共有・活用できていない

## **2-3.　インサイドセールスを外部委託する背景**

* 背景の例
  + （例）テストマーケティングを兼ねて
  + （例）半期の営業販売計画達成に向けて
  + （例）自社で採用が完了する目安が◯月のため
  + （例）特に意図はないが、スモールスタートできるのが望ましい
  + （例）商談目標の達成
  + （例）内製化を目指してノウハウを溜めたい

## **2-4.　インサイドセールス支援会社の比較検討軸**

* 比較検討軸の例（不要なものは削除・足りないものは追記してください）
  + 価格（予算）
  + インサイドセールス専門性（ナレッジ・ノウハウ）
  + 実績
  + アサイン人材品質
  + プロジェクト体制

# **3.目標と成果**

## **3-1.　成果について**

* KPIと主な成果（不要なものは削除・足りないものは追記してください）
  + 売上金額
  + パイプライン金額
  + 見積もり作成まで進んだ件数
  + 獲得商談件数
  + 取得希望情報の収集率
* 評価方法（不要なものは削除・足りないものは追記してください）
  + 投資対効果
  + 目標達成
  + チームコミュニケーション
  + カルチャーマッチ

## **3-2.　委託後のコミュニケーションについて**

* コミュニケーションの頻度と方法（自社に合わせて加筆修正してください）
  + 日次でインサイドセールスの活動状況を共有したい

（コンタクト数、アポ獲得数など、業務の進捗を毎日把握したい）

* + 週に1回程度、オンライン週次ミーティングを実施したい

（進捗の確認と課題の共有、今後の方針について定期的に話し合いたい）

* + 月次でテキストベースの報告をもらえれば問題ない

（営業活動の総括と分析、改善提案などをまとめたレポートを求める）

* + 重要な局面では、対面での打ち合わせも必要

（キックオフやKPI設定、フェーズ移行時などは直接顔を合わせたい）

* + 不明点が発生した際は、リアルタイムで電話やオンラインミーティングで確認を行いたい

（業務上の疑問点は、都度速やかに解消できる体制を求める）

* + 社内の営業ツールやシステムとのスムーズな連携を図りたい

（委託業務に関わるデータの一元管理と相互活用を実現したい）

* + 委託先との間で、明確なエスカレーションルートを設定したい

（トラブル発生時に適切な担当者にスピーディーに連絡できる体制を整えたい）

* + SLAに基づいた定期的なサービスレビューを実施したい

（委託業務の品質を一定水準に保つため、合意されたKPIの達成度を定期的に確認したい）

## **3-3.　外部委託に際して感じている不安**

* 外部委託に対し感じている不安など（自社に合わせて加筆修正してください）
  + 営業や商談の品質が担保されない
  + 社内ノウハウが流出するリスクがある
  + 自社の業務特性に合わせたカスタマイズが難しい
  + 委託先のインサイドセールスのスキルが不安
  + コミュニケーションや意思疎通がスムーズにいかない
  + 一度委託を始めると、簡単に他社に切り替えられなくなるのではないか
  + 問題が発生した際の対応に不安がある
  + 自社の営業プロセスに合わない手法を押し付けられる

# **4.ご提案いただきたい要件**

## **4-1.　スケジュール**

* 開始時期と終了時期
  + 20〇〇年〇月〇日〜20〇〇年〇月〇日

## **4-2.　金額**

* 予算
  + （例）トータル予算○○万円（税抜）
* 上限
  + （例）リスト購入費用が必要な場合は●●万円まで可能
  + （例）弊社が提示した予算内で目的遂行が難しいと判断した場合、概算で追加費用がいくら必要かを明示してほしい
* 備考
  + （例）依頼した際のスクリプトなどの資源は契約終了後も使用できるよう、二次利用を前提としてほしい

## **4-3.　活動要件**

* 内容
  + （例）過去◯年間のインバウンドリードへの提案依頼
  + （例）直近で参加した展示会リード◯件へのヒアリング
  + （例）接点のない自社ターゲット企業への接点創出
* 体制
  + （例）月◯人月を想定
  + （例）可能であれば常駐を希望
* 企業リストについて（不要なものは削除してください）
  + ハウスリストを想定
  + BPOベンダーに依頼したい
  + 自社で購入予定
  + 企業リストについて
* ご使用のチャットツール

- （ ＊＊＊ ）を使用中

- わからない

- 利用していない

## **4-3.　セキュリティ要件**

* PマークやISMS認証等の取得（不要なものは削除してください）
  + 必須
  + こだわらない

## **4-3.　その他留意事項**

* 提案期限について（◎◎年/◎月◎日まで）
* 提出方法（メール）
* 資料形式（PowerPoint、PDF）
* 問い合わせ先（◯◯株式会社 ◯◯部　山田太郎　080-\*\*\*\*-\*\*\*\*　yamda@\*\*\*\*.JP）
  + 貴社のご要望に合わせたご提案のために本内容について詳細をお伺いする場合がございますので、連絡のつきやすいお電話番号を記載いただけますと幸いです。