



アジア地域のニーズ調査・見込み顧客開拓

# リセルポ グローバル

アジア現地の日系企業・ローカル企業データベースを活用して  
営業アポ獲得・マーケット調査・アンケート調査などをお手伝いします。

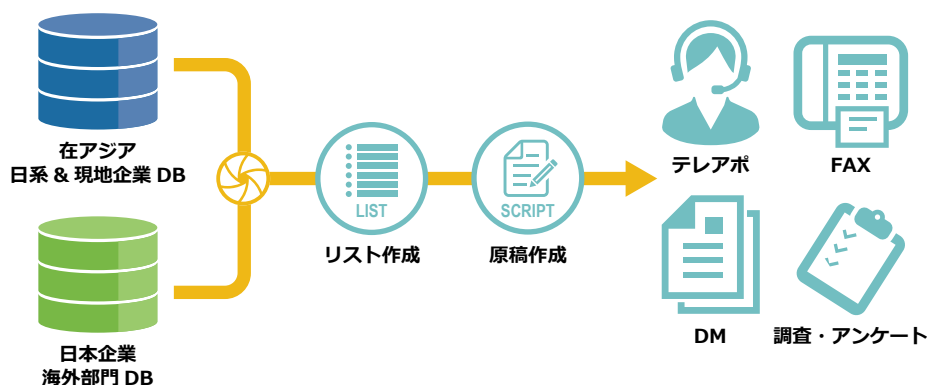
## アジアでの営業・調査施策を支援

### アプローチ先の企業 DB を提供

弊社が保有するアジア圏に進出する日系企業 4 万社やローカル企業のデータベース100万社より、ご希望の抽出条件アプローチ先を作成・提案いたします。

### 調査・テレアポ等を代行

架電・DM・FAX 等による在アジア企業への営業・マーケティング・調査業務を代行します。日本語・英語・ローカル言語での対応が可能です。



## 当社サービスの採用実績



※ロゴの使用許諾を頂いた企業様を掲載しています

# 貴社の営業・マーケティング部隊に代わって具体的に行動

## 弊社スタッフが架電等を実施

電話やDM等、ご指定の手段を使って営業・マーケティング対象となる企業にアプローチします。営業成果や調査結果については実際の活動履歴を集計してフィードバックします。

## 調査・テレアポ等を代行

貴社のご要望に沿った企業群を弊社が自社DBより抽出して適切なリストを準備します。お客様は対象企業の条件を指定するだけなので、施策の企画や分析に注力いただけます。

## リセルポ グローバルの活用イメージ

### プロジェクト

貴社製品の導入実績調査

### 対象

タイ・ベトナムの日系製造業

### 連絡先情報

弊社DBより抽出

### 目的

ロングリスト作成、アポイント獲得

### 手法

架電によるリードジェネレーション

### ヒアリング内容

現状の課題  
類似製品の利用状況  
責任者・担当者の氏名・連絡先 等々

## 過去実績 アポ獲得率・情報収集率

### ITソリューション提案

タイ拠点ITマネージャー向け  
アポ獲得率:27% / 担当者情報取得率:42%

### 電設工具提案

タイ製造業生産設備責任者向け  
アポ獲得率:21% / 担当者情報取得率:35%

### 業務システム導入提案

ベトナム外食チェーン企業向け  
アポ獲得率:17% / 担当者情報取得率:40%

### ITソリューション提案

マレーシア拠点責任者向け  
アポ獲得率:16% / 担当者情報取得率:35%

### お問い合わせ先



[https://www.progressap.com/list\\_service/](https://www.progressap.com/list_service/)

株式会社 プロGRESS アンド パートナース  
〒101-0054  
東京都千代田区神田錦町3-21  
ちよだプラットフォームスクウェア 3F

