テレマーケティングの役割

一般に営業担当者は商談をしながら同時に見込み客を探すことは不可能!!
つまり営業担当者は商談をしながら同時に見込み客を探すことは不可能！

テレマーケターと営業担当者が営業活動を分業して行うことでその不可能を
可能にするのがテレマーケティングなのです。

●テレマーケター

・見込み客（リーズ）の創出
決められたリストの中からどれだけのアポイント/資料請求リーズを創出できるか。
・顧客情報の聞き取りを営業に伝達する。

● 営業担当者

・リーズのフォロー
アポイント/資料請求リーズからどれだけの成約ができるか。

従って、期待される成果を得るためにはコミュニケーターと営業担当者が
それぞれの役割を集中して行い、さらに効率よく高めていくことが必要です。