

**【導入事例】新規単月売上の約 50%を記録。N1 テクノロジーズが活用した****クラウドサーカスの「MA×インサイドセールス代行」とは****～単なるアポ獲得代行を超え、マーケティング戦略最適化で事業成長を伴走支援～**

【導入事例】株式会社N1テクノロジーズ、クラウドサーカスの「MA×インサイドセールス代行」で



スターティアホールディングス株式会社（本社：東京都、代表取締役：本郷秀之、証券コード：3393）は、連結子会社のデジタルマーケティング事業を手掛けるクラウドサーカス株式会社（本社：東京都、代表取締役社長：金井章浩）が、Web サイト改善ツール「SiteLead（サイトリード）」を提供する株式会社 N1 テクノロジーズ（本社：東京都、以下「N1 テクノロジーズ」）において、当社の「MA×インサイドセールス架電代行サービス」が同社の事業成長に大きく貢献したことを発表いたします。

本支援では、単なるアポイント獲得代行を超え、マーケティング戦略全体の最適化まで踏み込んだ包括的なサポートを実施しました。その結果、新規売上の約 50%が当社供給の商談から生まれる月も発生したほか、高品質なアポイント供給により単月最大 50%の受注率達成に寄与するなど、例年を大幅に上回るスピードでの売上目標達成を後押ししています。

**■ 導入企業の概要**

株式会社 N1 テクノロジーズは、「挑戦者一人ひとりの 2 歩目をテクノロジーで軽くする」をミッションに 2023 年に創業した SaaS 企業です。ヒートマップ機能とサイト内ポップアップ機能を中心とした Web サイト改善ツール「SiteLead」を提供し、創業からわずか 3 年目で累計利用社数約 7,000 社を達成するなど、急成長を続けています。

## ■ 導入前の課題

### 『ノウハウ・リソース不足がインサイドセールス着手の障壁に』

N1 テクノロジーズでは、広告や自然流入による自発的な登録・有料化で一定の成果を上げていましたが、さらなる新規顧客獲得のためにインサイドセールスへの本格着手が急務となっていました。

しかし、以下の課題により自社での体制構築に踏み切れずにいました：

- 社内のインサイドセールス体制は未構築の状態
- 成果が見えない段階での専任採用投資に対するリスクへの懸念
- テレアポは「単純な業務」ではなく高度なノウハウが必要との認識

同社では、成果へのコミットメントが強く事業への深い理解を持って伴走してくれる外部パートナーを求めていました。

## ■ クラウドサーカス選定の 3 つの決め手

複数社との比較検討を経て、N1 テクノロジーズがクラウドサーカスを選定した理由は以下の 3 点です：

### 1. 深い事業理解に基づく同じ目線での提案スタンス

型にはまったテンプレート提案ではなく、「何を実現したいのか」「どのような課題に直面しているのか」といった事業背景を深く理解した上で、目標と現在地をすり合わせながら具体的な提案を行った点が高く評価されました。

### 2. リスクを軽減するトライアルプランの提供

初めての営業代行活用に対する不安を解消するため、長期契約ではなく 1 ヶ月のトライアルプランを提案。N1 テクノロジーズが設定した数値目標に対し、体制構築やスクリプト設計まで具体化してコミットする姿勢が決め手となりました。

### 3. 高解像度なデータ分析と事業戦略への示唆

単なる費用対効果の提示にとどまらず、「どのターゲットにアプローチすると成果が出やすいか」「どの顧客を狙うと事業として伸ばしやすいか」といった事業計画に直結する精度の高いデータと示唆を提供した点が評価されました。

## ■ 実施した施策

### 『3 フェーズでアポ獲得から売上最大化まで包括支援』

クラウドサーカスは、BowNow を組み合わせたインサイドセールス架電代行により、リード獲得からマーケティング戦略最適化まで一気通貫で支援しました。

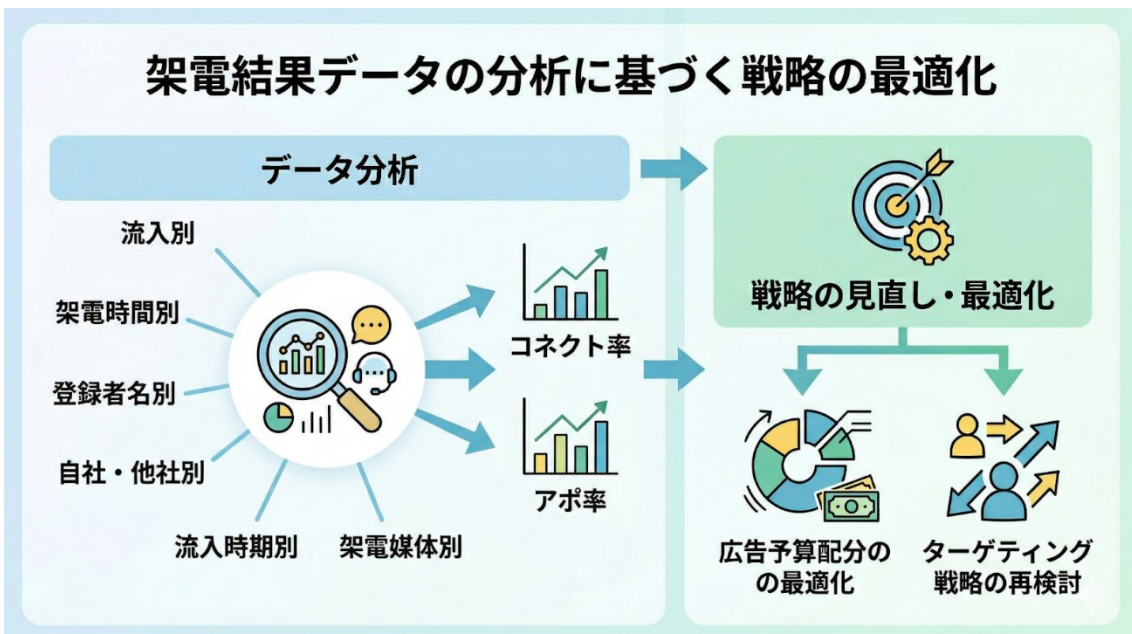
## 【フェーズ 1】アポ数最大化・コネクト率の引き上げ（初期）

- リード流入後 10 分以内の即時架電体制を構築（Gmail 通知の Slack 自動連携）
- 「携帯電話→SMS→固定電話→携帯電話」の最適架電ルーティング確立
- 流入経路・LP 閲覧状況分析によるユーザー興味に合わせたトークスクリプト作成
- セミナー参加者への迅速フォロー架電対応



## 【フェーズ 2】課題の深掘りとリードの細分化（中期）

- コネクト率 60%・コネクトアポ率 50%・リードアポ率 30%の高いプロセス KPI 設定・運用
- 「業務管理シート（BPO シート）」による一元管理（トークスクリプト・コールリスト・対応履歴・レポート）
- 流入別・架電時間別・登録者属性別・自社他社別・流入時期別・架電媒体別の多角的データ分析
- 分析結果に基づく広告予算配分・ターゲティング戦略の見直し実施



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

## 【フェーズ 3】売上最大化に向けたマーケティング戦略への進化

- 受注後の LTV データ・継続率・受注率をクラウドサーカスと共有・共同分析
- 「どの顧客を獲得すれば売上インパクトが最大化するか」を逆算したターゲット設定最適化
- 集客チャネル・広告・架電・商談を繋いだ一気通貫の PDCA サイクル構築

### ■ 導入成果

#### 『高品質な商談供給により、飛躍的な売上成長に貢献』

MA×インサイドセールス架電代行サービスの活用により、N1 テクノロジーズにおいて以下のような事業成長への貢献を実現しています。

#### 新規売上への大きな貢献：

月平均約 20 件の高品質なアポイントを安定供給し、新規売上の約 50%がクラウドサーカス供給の商談から生まれる月も発生するなど、売上拡大に大きく寄与しています。

#### 受注率の大幅な向上支援：

顧客の課題や温度感を精緻にヒアリングし連携することでアポイントの質が向上し、単月最大 50%の受注率達成に貢献しました。

#### 例年を上回るスピードでの売上目標達成を後押し：

高品質な商談の継続的な供給により、例年を大幅に上回るスピードでの売上目標達成を支援しています。

#### 事業全体の PDCA サイクル高速化：

架電データを起点とした「次に打つべき手」の明確化により、マーケティング戦略全体の最適化をサポートしています。

### ■ お客様の声

#### 株式会社 N1 テクノロジーズ 中山様：

「インサイドセールスを外注で構築したいスタートアップ企業からすると、なかなか踏み切るのに勇気がいる領域だと思います。本当に期待通りの成果を出してくれるのか、事業目標に向かって、こちらが求める頻度と解像度で状況共有してもらいながら一緒に走ってくれるのか、そこへの不安が大きい。うちがクラウドサーカスを選んだのも、その不安を一番払拭してくれたからです。

インサイドセールスをまだやっていない会社、やってみただけどうまくいっていない会社、そしてなぜうまくいっていないかわからない会社様、そういう方には、目から鱗の体験になると思います。

架電のリソースやノウハウだけでなく、そこから積み上げてきたデータとナレッジと一緒に買える、というのが私たちが、クラウドサーカス社の MA×インサイドセールス架電代行サービスに感じている価値です。」

<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL : release@startiaholdings.com

## ▼ 本事例の詳細インタビュー記事はこちら

<https://bow-now.jp/media/cases/n1tech/>

### ■クラウドサーカスの『MA×インサイドセールス架電代行サービス』について

クラウドサーカスの MA×インサイドセールス架電代行サービスは、MA ツール「BowNow」とプロのインサイドセールスを 1 パッケージに統合した新しい営業 DX ソリューションです。見込み顧客の発掘からアポイント獲得までを自動化×プロが代行し、営業担当者は「商談」のみに専念できる環境を実現します。単なるアポ獲得にとどまらず、架電で得られた情報を将来の「営業資産」としてデータベース化することで、属人化を防ぎ、組織的な営業基盤の構築を強力に支援します。

#### サービスの特徴：

- **MA ツール×プロ人材の統合**：MA ツールによる見込み顧客の可視化と、プロによる架電をセットで提供
- **営業活動に集中ができる**：自社の作業は名刺登録など 3 ステップのみで、営業は商談対応に集中可能
- **最適なタイミングでの架電**：顧客の Web 行動をリアルタイムに検知し、興味が高まった瞬間に即座にアプローチ
- **見込み客のデータ資産化**：アポに至らなくても BANT 情報等をヒアリング・蓄積し、将来の掘り起こしに活用
- **低リスク・低コストで開始**：採用・教育コストや退職リスクを解消し、月額 8.6 万円から即戦力チームを活用可能
- **提供価格**：月額 8.6 万円～

サービス公式サイト：[https://bow-now.jp/inside\\_bpo/](https://bow-now.jp/inside_bpo/)

### ■『BowNow（バウナウ）』について

BowNow（バウナウ）のコンセプトは、「シンプル」「低コスト」「使いこなせる」です。高機能すぎない本当に必要な機能だけに絞り、専門知識不要でマーケティング初心者や中小企業でも手軽に導入・運用でき、即座に商談創出（ホットリード抽出）に繋がられる国産の MA ツールとして設計されています。Web サイト訪問者の行動分析、リード管理、メール配信、フォーム作成など、デジタルマーケティングに必要な機能をワンストップで提供します。



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com

## BowNow の特徴：

- **無料プランから始められる**：初期費用 0 円、月額 0 円のフリープランで手軽にスタート可能
- **直感的な操作画面**：専門知識不要で、誰でもすぐに使いこなせるシンプル設計
- **充実の分析機能**：企業単位・個人単位での行動履歴追跡、ホットリード自動抽出
- **柔軟な連携機能**：名刺管理ツールや SFA/CRM とのデータ連携で営業活動を効率化
- **MA ツール×インサイドセールス代行**：アポ獲得代行まで行うサービスの提供を強化
- **導入実績**：16,000 社（2025 年 12 月末時点）

BowNow 公式サイト：<https://bow-now.jp/>

無料から登録可能：[https://bow-now.jp/free\\_form/](https://bow-now.jp/free_form/)

## ■クラウドサーカスについて

ミッションとして「働くに楽を。」掲げるクラウドサーカスは、デジタルマーケティング SaaS である『Cloud CIRCUS』の開発・提供を主力事業として展開しています。中小企業を中心に 67,000 件以上導入頂き(2025 年 12 月末時点)、日本そしてアジアのサステナブルなビジネス環境を創造していきます。

### 【会社概要】

会社名：クラウドサーカス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 21 階

代表者：代表取締役社長 金井章浩

資本金：150,000 千円

設立：2009 年 4 月 1 日

事業内容：デジタルマーケティング SaaS『Cloud CIRCUS』の開発・販売及び、  
デジタルマーケティングに関するコンサルティング・受託業務

HP：<https://cloudcircus.jp/company/>



## ■スターティアホールディングスについて

スターティアホールディングスグループは、DX ソリューション(事業会社:クラウドサーカス株式会社)と IT インフラ(事業会社:スターティア株式会社等)を通じ、中小企業のデジタルシフトを進めていきます。「最先端を、人間らしく。」をコーポレートスローガンに、デジタル技術やサービスを、分かりやすく寄り添って提供します。

会社名：スターティアホールディングス株式会社

所在地：東京都新宿区西新宿 2-3-1 新宿モリス 19 階

代表者：代表取締役社長 本郷秀之

資本金：824,315 千円

設立：1996 年 2 月 21 日

上場取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード：3393）

事業内容：グループ会社の経営管理等

HP：<https://www.startiaholdings.com/>



<報道関係の方からのお問い合わせ先>

スターティアホールディングス株式会社広報 IR 部 MAIL：release@startiaholdings.com