

①要約：

このアイデアは、コールセンターを外部委託し、歩合制で電話応対を行うシステムを提案しています。広告主がキャンペーンを企画し、アフィリエイトが電話対応をし、品質に応じて報酬が変わる仕組みで構成されています。

②目的：

このアイデアの目的は、企業が外部の専門業者にコールセンター業務を委託することで、営業成績の向上や効率化を図ることです。品質の高い電話応対により顧客獲得や売り上げ増加を実現することが目的とされています。

③新規性：

このアイデアの新規性は、コールセンターの運用を歩合制にすることや、広告主が自らキャンペーンを企画し、アフィリエイトが電話応対を行うシステムを構築する点にあります。また、顧客属性に応じた受注優先度の設定や自動応答メッセージの設定なども新規性を持っています。

④独自性：

このアイデアの独自性は、コールセンター業務や広告キャンペーンの一環として、歩合制で電話応対を行う仕組みを提案している点にあります。また、顧客属性に応じた報酬額や受注優先度の設定により、効果的な営業活動を実現する独自性も持っています。

⑤経済価値：

このアイデアには、企業の営業成績向上や売り上げ増加といった経済的な価値があると言えます。外部専門業者にコールセンター業務を委託することで、コスト削減や効率化が図れるだけでなく、品質の高い電話応対により効果的な顧客獲得が可能となるため、企業の経済的な成果に貢献できると考えられます。