

成果報酬  
対応



全国550万の企業リストを使った  
社長様宛て専門 集客・営業サービス

# お客様の課題の解決

サービスビジョン：「新規営業による顧客開拓をサポート」

## 中小企業が厳しい景況の中で成長するためには 「新規営業」が必須課題



しかし、企業側には新規営業を実施することへの  
制約（時間・費用・人材）や  
効果・効率をあげるための課題があり、  
対応が簡単ではありません。

# お客様の抱える課題

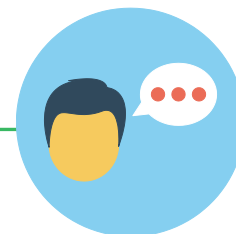
## 戦略立案

- どういった顧客層にアプローチしたら良いか？
- どんな広告・販促手法でアプローチしたら良いか？
- どういったプロセスで成約まで進めるか？



## 戦略実践

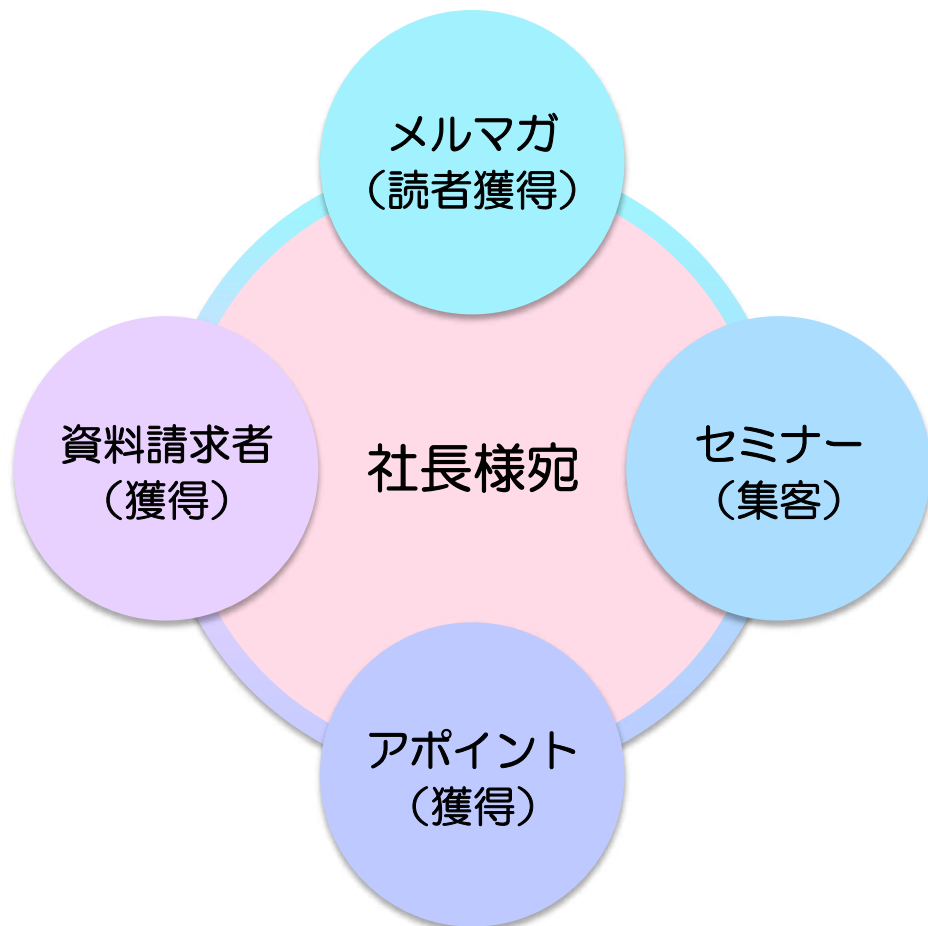
- 本業に忙しくて新規営業にかける時間がない
- リスティング広告などウェブ広告は費用が高くて実施できない
- 営業部員がなかなか育たない、または不足しているため戦略が実践できない



これらの課題が将来の機会損失になっている

# お客様の抱える課題

この課題を550万企業データベースを活用して  
“社長様専門”で営業・集客するサービスです。



※社長様以外への営業・集客もご相談くださいませ

# お客様の抱える課題

## 多くの企業の課題として「新規営業による顧客開拓」が課題のTOP

		該当 企業数	新規顧客の 獲得	既存顧客との 関係強化	人材の 確保	人材育成の 強化
全体		4,320	24.6	20.0	19.8	8.2
業種	製造業	1,046	23.0	19.7	12.8	7.8
	飲食業	319	23.5	8.8	27.6	11.0
	飲食以外の小売業	356	32.6	26.7	9.8	4.5
	卸売業	384	31.3	23.7	9.1	7.0
	建設業	436	17.9	23.2	25.0	10.1
	運輸業	471	13.2	25.3	35.9	6.8
	医療法人として行う 医療業	113	26.5	14.2	24.8	8.0
	上記以外の医療業	19	42.1	5.3	15.8	0.0
	社会福祉法人として 行う福祉業	93	20.4	5.4	47.3	6.5
	上記以外の福祉業	102	36.3	6.9	37.3	8.8
	宿泊業	176	27.8	11.9	25.6	11.9
	その他サービス業	710	29.3	22.0	16.5	8.7

※(公財)全国中小企業取引振興協会：規模別・業種別の中小企業の経営課題に関する調査より

※■は最大の選択課題、■は2番目の選択課題、■は3番目の選択課題。

「業種別の重要な経営課題」を引用

(単位は%)

中小・零細企業が成長していくための、  
営業と集客に要するノウハウと人材が不足



## 御社の課題を解決するサービス



御社に代わって新規顧客の獲得をサポートします！

# サービス内容



# サービスの内容

約550万企業・経営者データベースを使って  
DM(メール・FAX・郵送)・テレアポにより  
新規営業（アポイント獲得など）のお手伝いをいたします

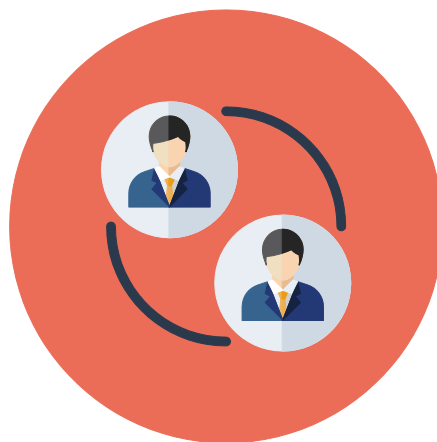


アプローチターゲット企業属性  
業種・地域・従業員数・経営者年齢・  
年商・資本金など

## 目的

- ・メルマガ読者獲得
- ・資料ダウンロード獲得
- ・セミナー集客
- ・アポイント獲得

# サービスの特徴

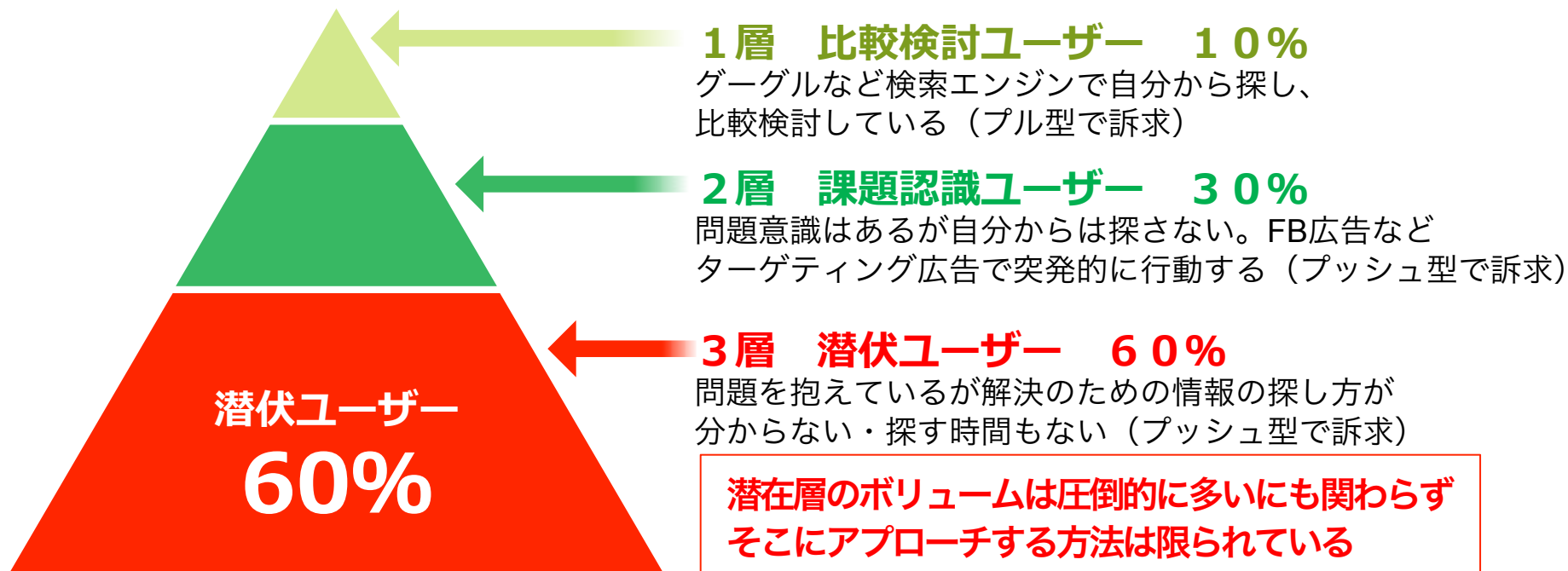


- ① 戦略に合わせて【メール・FAX・郵送DM・テレアポ】を使い分け
- ② 社長様氏名・会社名などをDM原稿に挿入可能
- ③ 原稿ひな形を提供（作成代行も有り）
- ④ クレーム対応も代行\*
- ⑤ レンタルリストをご用意
- ⑥ 弊社コンサルタントによるアドバイス付き
- ⑦ 従業員数・売上規模・創業年数などでのセグメント可能\*

\*は別途ご相談

# どのような属性へのアプローチが効果的か

## 企業ユーザーの行動パターンには3種類あります



弊社ではこのボリュームゾーンである「潜伏ユーザー」にもアプローチいたします

# ターゲット企業や経営者属性から集客方法を選択

## セールスステップごとの成約に向けての活用ポイント

ステップ	メルマガ読者獲得	資料請求者の獲得	フロントセミナー集客	問合せの獲得	アポイントの獲得
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>メールアドレスの取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>担当者名等、属性情報の取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>潜在ユーザーとの関係性構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>潜在ユーザーの取込み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>クロージング</li> </ul>
獲得のポイント	<ol style="list-style-type: none"> <li>①無料の優良情報を提供する</li> <li>②メールアドレス以外の情報を取り過ぎない</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>①商品・サービス情報よりも、具体的・実用的な情報・ノウハウを提供する</li> <li>②資料請求行為に対する特典を付ける</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>①バックエンドの価格により人数を調整する（価格が高め→人数を少なめにする等）</li> <li>②セミナー参加特典の設定</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>①他社と比較しての優位点を明確にする</li> <li>②「比較検討ユーザー」の抱える課題に対する解決方法を訴求する</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>①ここに至るまでにお客様との関係性を作っておく</li> <li>②アポイントによるお客様側のメリットを明確にする</li> </ol>
対応サービス					

# サービス使用例（一部）

## 例1 メールDM（経営コンサルタントの場合）

メルマガ読者登録：メールなどネットをよく使う経営者にアプローチ

## 例2 FAXDM（財務コンサルタントの場合）

飲食店向け資金調達相談受付：連絡方法にメールを（あまり）使わない業種にアプローチ

## 例3 郵送DM（税理士の場合）

事業承継セミナー：東京都の事業承継を考えている年配の経営者にアプローチ

## 例4 テレアポ（ウェブ制作会社の場合）

アポイント獲得：ホームページがない（または古い）企業 / 経営者にアプローチ

**その他にも、御社ビジネスにピッタリの使用方法をご用意してお待ちしております**

# サービスの流れと価格

# 費用1 (メール+FAX) 郵送DMは別途ご相談ください

## 従量課金型

サービス価格 (税別)

### メールDM

(10000通から)

2円/通

(1万通以下、3円)

※リスト付き

### FAXDM

(5000通から)

7円/通

(5千通以下、9円)

※リスト付き

※社長氏名挿入可

### 原稿作成

2万円/通

原稿チェックは1万円

### クレーム代行

(別FAX番号取得)

1.5万円

## メール配信のみ

初めてのお客様向け：  
通常1通3円のところ

**初回のみ1円!** ※配信料

※3万通よりお申し込み

リスト数の例) 一都三県(10万),  
東京(6万), 神奈川(1.7万), 埼玉(1.3万)  
千葉(1万) ※無料集客コンサル付き



## メール月10万通配信

ランディングページ作成つき (税別)

### アルファ

WordPress  
でページ作成

3ヶ月コース

18万円(3ヶ月で)

・ページ作成14営業日～

### オメガ

WordPress  
でページ作成

5ヶ月コース

25万円(5ヶ月で)

・ページ作成14営業日～

### ゴールデン

HTML  
でページ作成

10ヶ月コース

45万円(10ヶ月で)

・ページ作成1ヶ月～

## メール無制限コース 内容



- 到達率に配慮した配信数で、**毎日配信可能です**
- 作成ページには、Googleアナリティクスの**タグ埋込み可能です**
- 毎週の**配信レポートあり**
- ランディングページ見本

→ **WordPress見本サイトリンク**

[https://shacyou-shisan.net/kessan\\_tedori/](https://shacyou-shisan.net/kessan_tedori/)

<https://business-solution.work/uriage/>

→ **HTML見本サイトリンク**

<http://kigyousyuppan.net/syunen-shashi/>

<http://kuroji-shacyou.info/team/>



## 費用 2 (電話)

### テストコール

サービス価格：税別

55,000円

- ・企業リスト準備
- ・トークスクリプト作成
- ・オペレータ教育
- ・架電数100コール

テストコールが終了してからの成果単価決定になります（成果報酬型の場合）

従量課金型 or 成果報酬型  
（難易度により決定）

### 本コール

成果報酬、または従量課金：税別

#### ▲成果報酬額

- ・資料送付など 6,000円~
- ・アポイント獲得 35,000円~

#### ▲従量課金

- ・1コール対応 160円~
- ・2コール対応 280円~
- ・3コール対応 400円~



※他成果内容についてはご相談ください

# サービスの流れ 1

企業の集客・営業の手間をすべてお任せいただけます

サービスプロセス

(戦略立案＋営業・集客実施)



## メール・FAX・郵送DM

ステップ1

お申込み・ご入金／ヒアリングシート作成

ステップ2

戦略のご相談

ステップ3

配信リストの準備 (1～5day)

ステップ4

原稿の作成・準備 (1～10day)

ステップ5

配信開始／郵送開始

原稿が出来ている場合、最短2-3営業日での配信が可能です (即日配信したい場合、ご相談ください)

# サービスの流れ 2

企業の集客・営業の手間をすべてお任せいただけます

サービスプロセス

(戦略立案＋営業・集客実施)



## 電話：テストコールから本コールの流れ

ステップ1

テストコールお申込み・ご入金／ヒアリングシート作成

ステップ2

トークスクリプト作成・配信リストの準備（1～5day）

ステップ3

テストコール後、対応可否の決定

ステップ4

報酬体系（成果報酬・従量課金）の決定

ステップ5

本コール開始

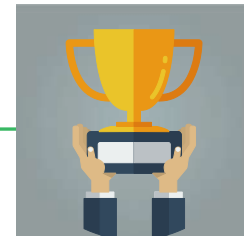
ステップ6

成果分お支払い（当月締め・当月お支払い）  
※アポイントの場合は、アポイント終了後ご請求

※は別途ご相談

## メール・FAX

- 経営者向け資金繰り改善**セミナーの集客**
- 経営者向け経営改善**メルマガ読者獲得**
- 助成金について**問い合わせ／相談獲得**
- テレビ取材獲得**セミナーの集客**



## テレアポ

- 営業ツールの**無料アカウント送付先の獲得**
  - ➔ ネットサービスの無料アカウント開設など有効
- ”資料請求者”への**アポイント獲得**
  - ➔ 小冊子ダウンロード者や資料請求者などハウスリストへのアポイント獲得に有効
- フランチャイズ募集**資料送付先の獲得**
  - ➔ ネットでは集客が難しい商品・サービスの認知度アップに有効





代表取締役 井上 隆雄

## 運営者情報

運営元：株式会社法人営業マーケティング

電話：03-3810-1890

所在地：〒116-0012 東京都荒川区東尾久2-45-11-603

WEB：https://houjinneigyoku.co.jp

▼ 公式facebook（事例集）

<https://www.facebook.com/ureruhomepage/>

▼ YouTube動画コンテンツ：

<https://www.youtube.com/user/eigyoudaikou>



## お問い合わせ

[support@houjinneigyoku.co.jp](mailto:support@houjinneigyoku.co.jp)