成果報酬
対応

社長さん便

# 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」

# お客様の抱える課題

## 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？

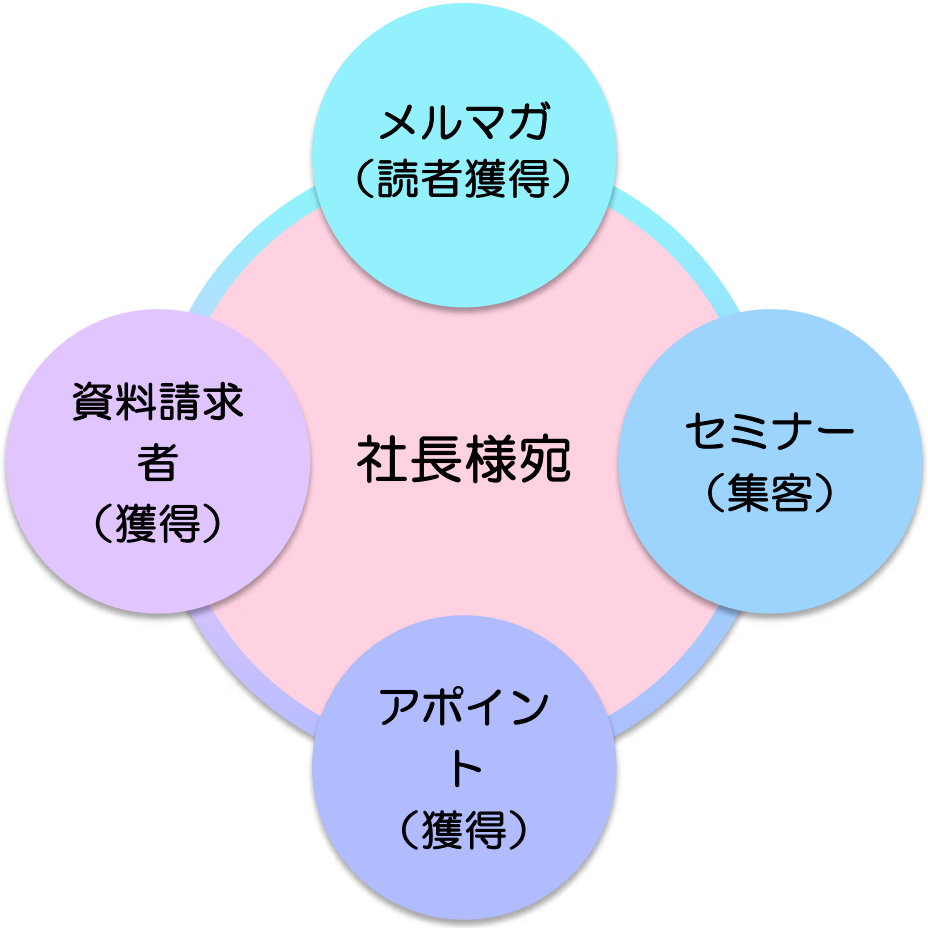
## 戦略実践

- 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 |

（単位は％）

※(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

# お客様の抱える課題

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

社長さん便

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)** 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

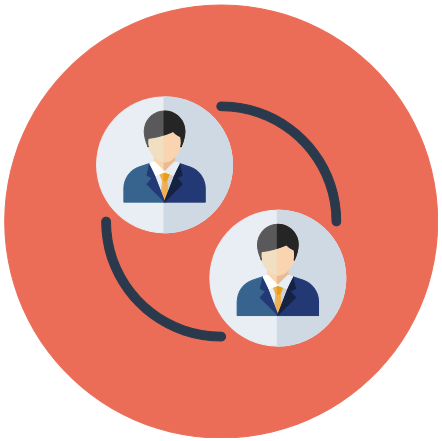
**アプローチターゲット企業属性**
業種・地域・従業員数・経営者年齢・
年商・資本金など

## 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

※使用リスト（帝国データバンクほか、ホームページ情報、オペレータの手作業などによる収集）

# サービスの特徴

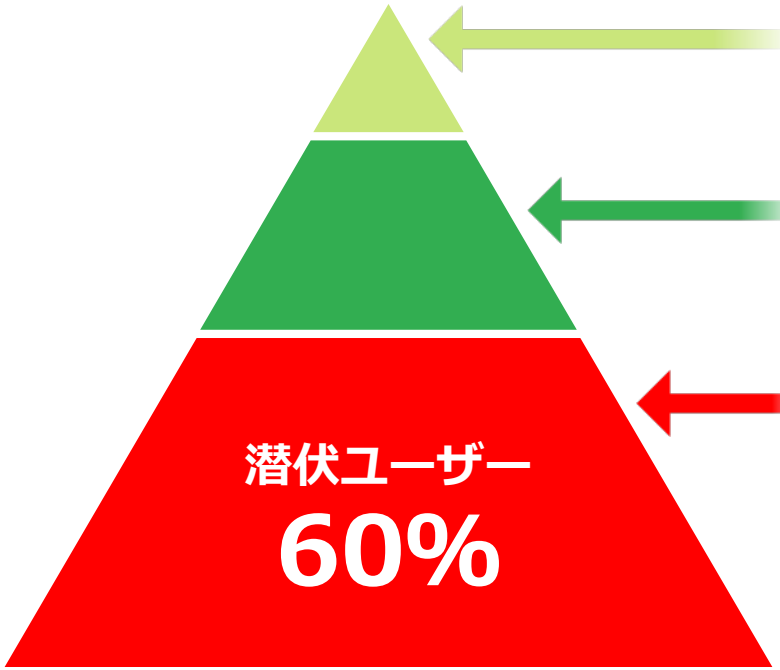


① 戦略に合わせて［メール・FAX・郵送DM］を使い分け
② 社長様氏名・会社名などをDM原稿に挿入可能
③ 原稿ひな形を提供（作成代行も有り）
④ クレーム対応も代行※
⑤ レンタルリストをご用意
⑥ 弊社コンサルタントによるアドバイス付き

※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




**１層　比較検討ユーザー　１０％**
グーグルなど検索エンジンで自分から探し、
比較検討している（プル型で訴求）

**２層　課題認識ユーザー　３０％**
問題意識はあるが自分からは探さない。FB広告など
ターゲティング広告で突発的に行動する（プッシュ型で訴求）

**３層　潜伏ユーザー　６０％**
問題を抱えているが解決のための情報の探し方が
分からない・探す時間もない（プッシュ型で訴求）

**潜在層のボリュームは圧倒的に多いにも関わらず
そこにアプローチする方法は限られている**

## 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 | • メールアドレスの取得 | • 担当者名等、属性情報の取得 | • 潜在ユーザーとの関係性構築 | • 潜在ユーザーの取込み | • クロージング |
| 獲得のポイント | ①無料の優良情報を提供する<br>②メールアドレス以外の情報を取り過ぎない | 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<br>②資料請求行為に対する特典を付ける | 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）<br>②セミナー参加特典の設定 | ①他社と比較しての優位点を明確にする<br>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 | ①ここに至るまでにお客様との関係性を作っておく<br>②アポイントによるお客様側のメリットを明確にする |
| 対応サービス | 社長さん便 | 社長さん便 | 社長さん便 | 社長さん便 | 社長さん便 |

# 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）※停止中

**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
（5000通から）
**2円／通**
(2万通以下、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

### 原稿作成
**2.5万円／通**
原稿修正のみは1.5万円

### 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２円のところ
**初回のみ1円！** ※10万通より
※7万通以上は1.3円、5万通以上は1.5円
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
**30万円**（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
**45万円**（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
**70万円**（10ヶ月で）
・ページ作成1ヶ月～

# 費用１-2（メール無制限コース）

## 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**
- 毎月の**配信レポートあり**
- ランディングページ作成あり

# サービスの流れ

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・FAXDM

**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・内容確認（1～10day）

**ステップ5** テスト配信／本番配信開始

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）

# 実 績

## 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

# 連絡先・企業情報

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：03-4572-0693

所在地：〒111-0005　東京都台東区上野6-1-6-1005

WEB：https://houjinneigyou.co.jp

▼メール配信の事例・ノウハウ

https://houjinneigyou.co.jp/mail_cases

▼ 企業リスト販売サイト

https://kigyou-lisuto-kounyu.biz

## お問い合わせ

info@houjinneigyou.co.jp