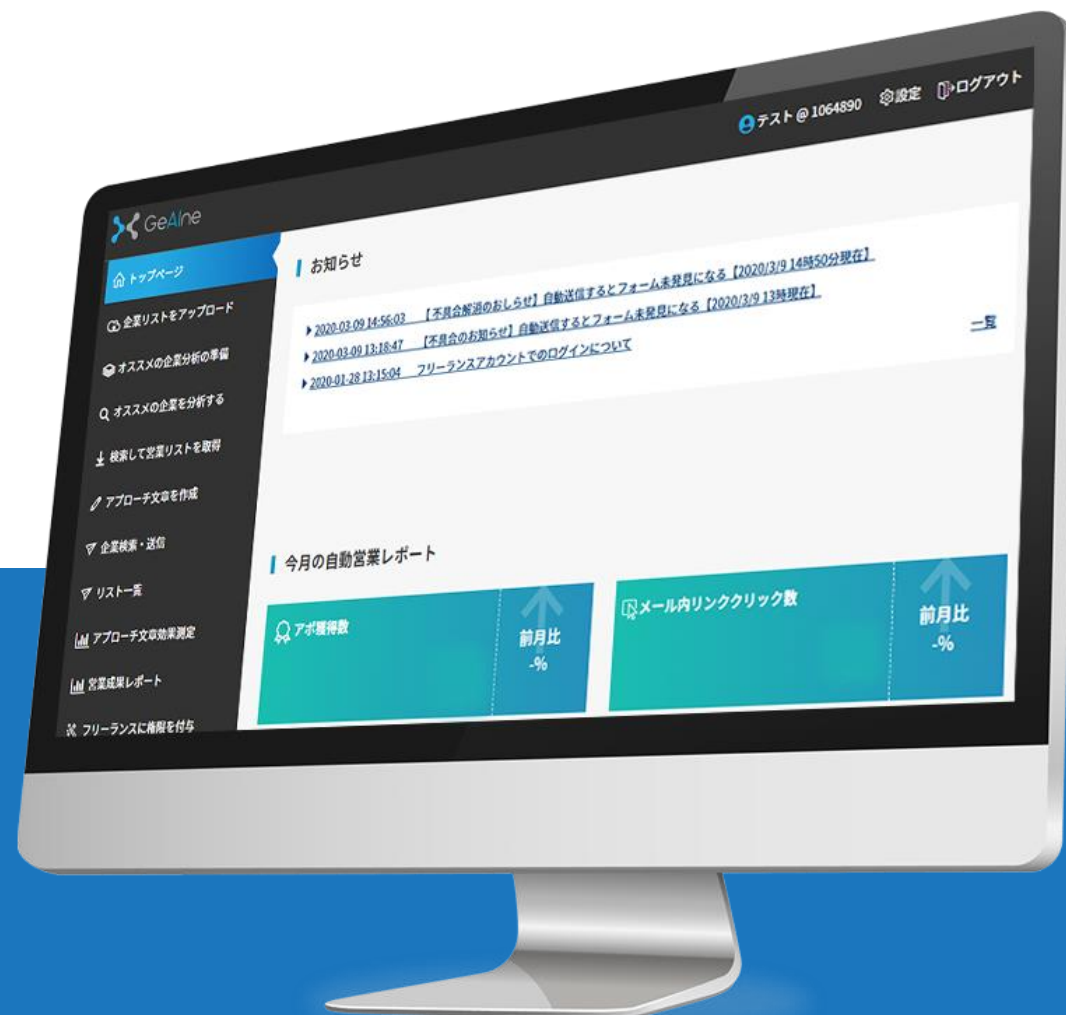




## サービス紹介資料

問合せフォームを活用した  
新規アポ獲得ツール



# 会社概要



- 会社名** エッジテクノロジー株式会社
- 代表者名** 住本 幸士
- 所在地** 東京都千代田区神田須田町1-32-7クレス不動産神田ビル5階
- 設立日** 2014年5月12日
- 資本金** 95,354,000円
- 事業内容**
- AI実装の支援、ビッグデータ解析コンサルティング
  - ITプロフェッショナル人材サービス
  - エンジニア向けAIスクール、法人研修事業『AIジョブカレ』の運営
  - AI人材に特化した中途採用支援『エッジキャリア』の運営
  - AIを用いた営業支援システム『GeAIne（ジーン）』の開発販売

## 認定等

- 経済産業省 第四次産業革命スキル習得講座認定
- 厚生労働省 専門実践教育訓練講座指定
- 日本ディープラーニング協会（JDLA）認定プログラム
- 有料職業紹介事業者許可番号（13-ユ-307390）
- 一般派遣事業届出番号（派13-311998）

## 東証グロース上場

### テクノロジーで 世界中の人々を幸せに

私たちは、最先端の人工知能技術により、さまざまな社会の課題を解決し、AIとIoTが実現する未来の社会に貢献していきます。  
AIやIoTによって、人々や企業がシームレスにつながるより便利で豊かな社会を実現していきたいと考えています。



APAC CIO Outlook誌の  
2019年AIコンサルティング/サービス企業の  
トップ10社に選出



デロイトトウシュートー  
マツ リミテッド 2020年  
日本テクノロジー Fast  
50に選出



ISO 27001 認証取得

問合せフォーム営業とは？

# 問合せフォーム営業とは？

企業サイトにある問合せフォームに営業文章を送る新規開拓手法です



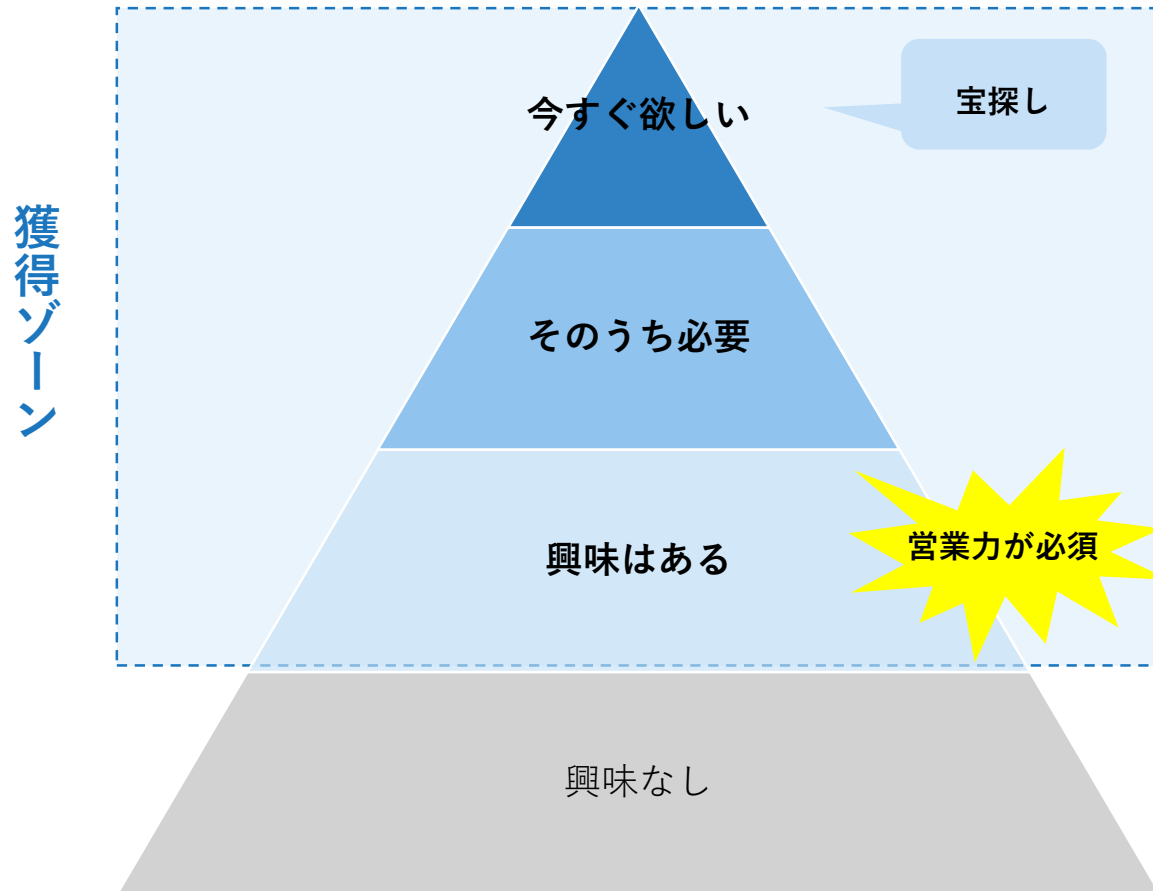
The screenshot shows a contact form on the GeAlne website. The header includes the company name "GeAlne" and navigation links for "特長", "機能", "事例", "価格", "選ばれる理由", "セミナー", "資料ダウンロード", and "お問合せ". The form itself is titled "お問合せ" and contains the following fields and options:

- 企業名 必須: 例) エッジテクノロジー株式会社
- 姓 必須: 例) 山田
- 名 必須: 例) 太郎
- 日中つながりやすい電話番号 必須: 例) 090-9328-6704
- メールアドレス 必須: 例) your@example.com
- お問い合わせ目的 必須:
  - 詳細資料が欲しい
  - 詳しい話が聞きたい
  - トライアルプラン希望
  - 打撃金利用検討
  - その他お問い合わせ
- お問い合わせ内容 任意: 500文字以内で入力してください

At the bottom, there is a checkbox for "同意する 必須" and a "送信する" button. A note at the bottom states: "当社のプライバシーポリシーに同意の上、送信してください。"

# テレアポとフォーム営業の違い

## テレアポで獲得できる顧客層



### メリット

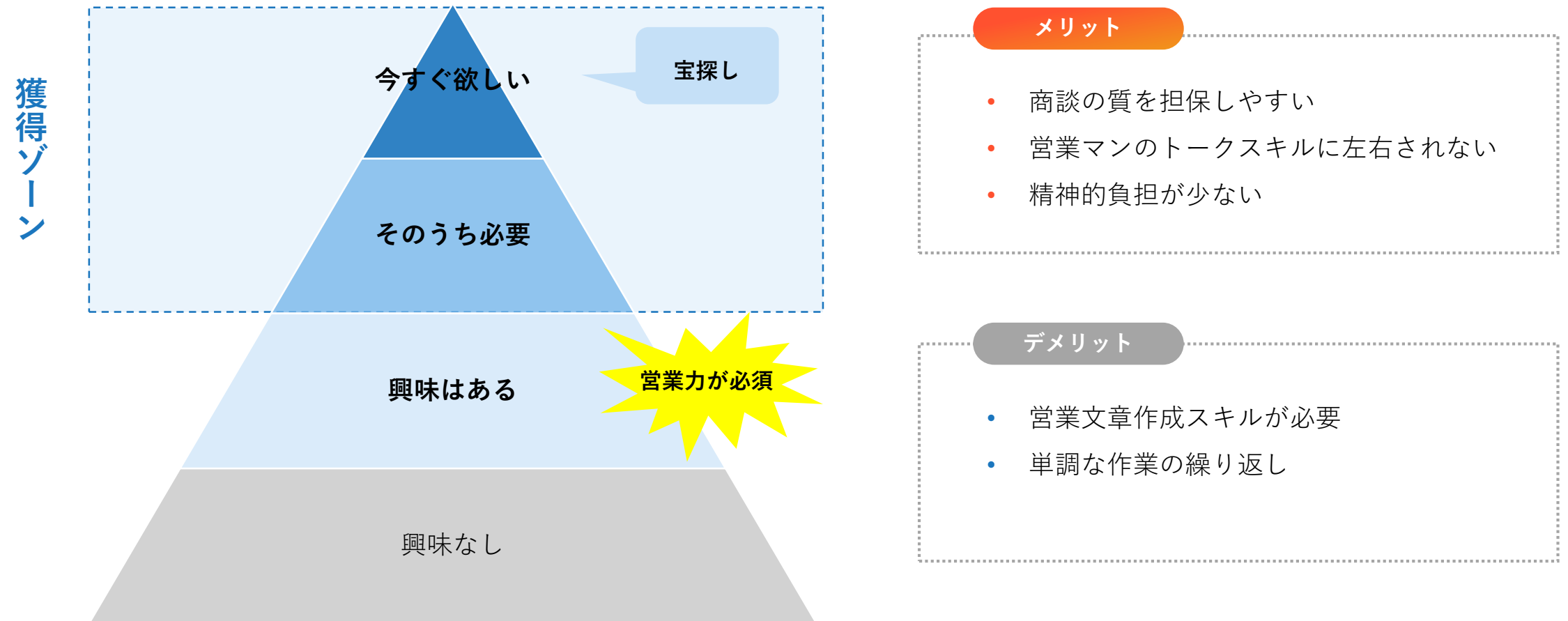
- トーク次第で商談数を稼げる
- 直接話すので温度感は把握しやすい

### デメリット

- 商談の質が担保しづらい
- すぐ欲しい企業との接点は宝探しになる
- 精神的負担が大きい

# テレアポとフォーム営業の違い

## フォーム営業で獲得できる顧客層



# GeAlne（ジーン）サービス紹介

# GeAIne（ジーン）とは？

『GeAIne（ジーン）』はフォーム営業に必要な機能を提供しています。

- 1 営業文章の自動送信
- 2 営業リストの取得
- 3 AIによるオススメ企業分析
- 4 ABテスト&クリック通知





# 問い合わせフォーム営業の流れ

営業リストと営業文章をセットし、送信ボタンを押すだけ！

営業リストの準備

営業文章の準備

送信



自社保有のリスト



A  
B

2パターン作成



GeAIneで送信



GeAIneから取得



クリック通知

- 約60万社のリスト
- 約150種類のオリジナルセグメント

# 営業リストの準備：GeAIneで営業リストを取得、URL補完

「自社保有リスト」または「GeAIneでダウンロードした営業リスト」の両方が使えます



約60万社150種類のセグメントから  
選択ダウンロード



会社名・住所があれば  
URLを補完

# 営業リストの準備：GeAlneで営業リストを取得する場合

約60万社の企業データから約150種類のセグメントを使って、ターゲットを絞って取得可能

- 企業名
- エリア（地域）
- 業種
- 資本金
- 従業員数
- 売上高
- 上場区分
- 分野
- マーケティング

- 小売・卸売・商社 (95625)
- 飲食・宿泊 (8485)
- サービス (64082)
- IT・広告・マスコミ (63117)
- コンサル・会計・法務関連 (8635)
- 人材 (7552)
- 病院・福祉・介護 (14986)
- 不動産 (33864)
- 金融・保険 (7625)
- 教育・学習 (5335)
- 建設・建築 (83829)
- 運輸 (16579)
- 製造・機械 (87442)
- 電気・ガス・水道 (1075)
- 農林水産 (3280)
- 鉱業 (220)
- 官公庁 (235)
- 組合・団体・協会 (11642)
- その他 (298)

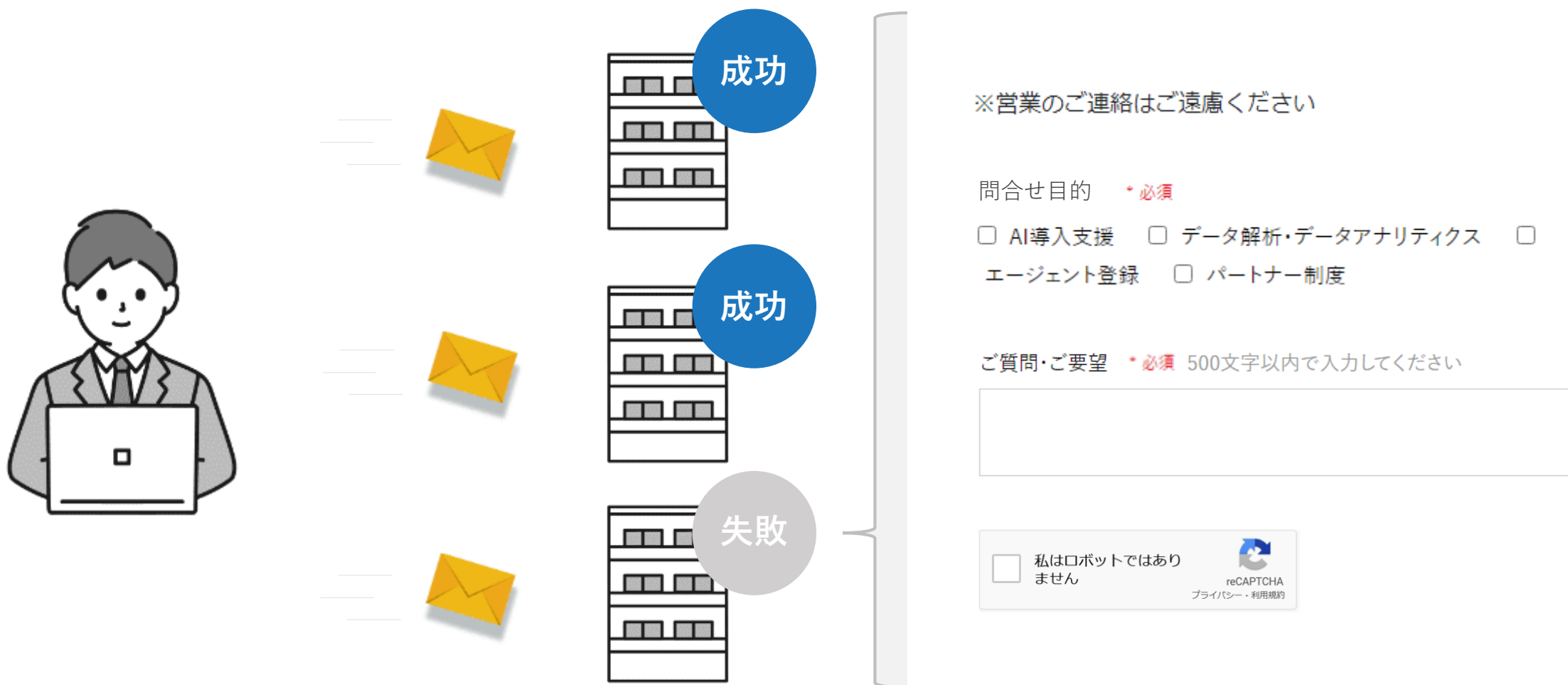
- IT・広告・マスコミ全て (63117)
- 情報通信・インターネット (8541)
- ソフトウェア・SI (26416)
- デザイン・製作 (13749)
- 広告・販促 (8751)
- 印刷 (0)
- 放送・出版・マスコミ (5660)

複数項目を掛け合わせて取得可能

例) エリア×業種×上場区分

# 自動送信が失敗する理由

各社問い合わせフォーム営業の形が違うため、自動送信できない企業があります



# 営業リストの準備：送信実績をもとにリストを取得

自動送信の成功実績をもとにリストを取得することで、自動送信成功率UP！

## 自動送信成功実績あり

自動送信成功実績のある企業を絞り込めます。

※企業HPが変更されたり、営業禁止の文言が追加されると送信NGになる場合があるので、100%を保証するものではありません。

自動送信だけを希望する方におすすめ！

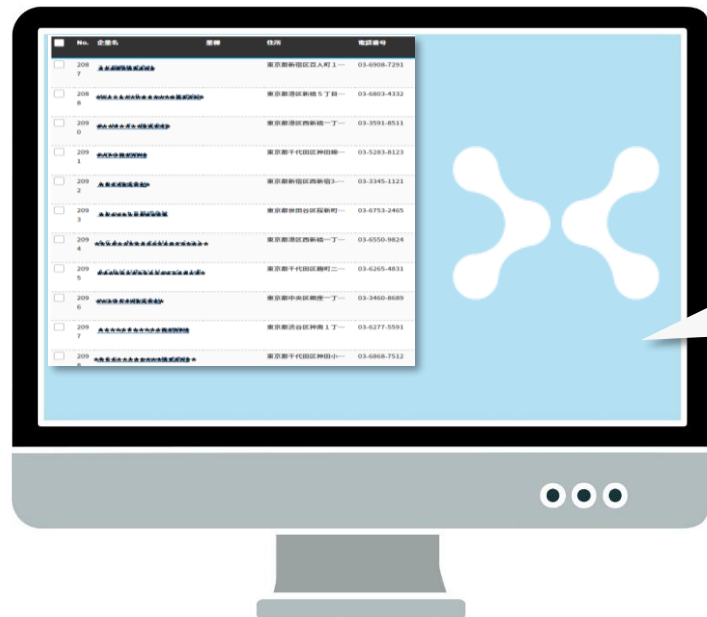
## 手動送信可能

企業独自の項目がフォームに設置されてる等で、**基本的な項目のみ自動記入し、手動送信が可能**なリストを抽出します。

より多くの企業に営業したい方におすすめ！

# 営業リストの準備：おススメ企業リスト作成機能

GeAIneにセットした企業リストの中からおすすめの営業リストを作成します。



### おススメの企業分析結果

「全内訳を確認する」から進んでいただくと企業リストの詳細確認と送信がおこなえます。

分析結果	おススメの企業数	割合	評価	おススメの企業群内訳
[A1S1]東京都_資金規模:中_社員規模:多	27社	5%	😊★★★★★	ジーン株式会社 株式会社スーパーストック GeAIne株式会社 株式会社スーパーストックアポマシーン アポマシーン株式会社
[A1S9]東京都_資金規模:大_社員規模:多	2社	0%	😊★★★★★	エッジコンサルティング株式会社 株式会社EdgeGeAIne
[A1S7]東京都_資金規模:大_社員規模:少	1社	0%	😊★★★★★	Edge Consulting 株式会社

全内訳を確認する

# 営業文章のセット：アプローチ文章のA/Bテストと効果測定

営業文章を2パターン設定することで効果的な営業文章を把握することが可能です。

The image shows a software interface for setting up and testing marketing emails. On the left, two panels show the editing of two different email patterns (A and B). Both patterns use a placeholder for the recipient's name. Pattern A has a subject line 'HPを見てご連絡いたしました' and a body that starts with '営業ご責任者様' and mentions 'エッジコンサルティング株式会社'. Pattern B has a subject line 'お打合せのお願い' and a body that starts with '営業ご責任者様' and also mentions 'エッジコンサルティング株式会社'. An orange arrow points from the body text of Pattern A towards the right-hand panel. The right-hand panel, titled 'アプローチ文章効果測定', shows the '対象選択' (Target Selection) step. It includes a dropdown menu set to 'IT関連企業用文章ABテスト用', a date range selector for '2019-06-01' to '2019-06-30', and a '表示' (Display) button. Below this, a red-bordered box highlights the test results: '送信件数: 351件', '[A] クリック数: 16 クリック率: 9.94%', and '[B] クリック数: 14 クリック率: 7.37%'.

**文章パターンAの編集**

- 件名  
HPを見てご連絡いたしました
- 本文  
%%DEST\_COMPANY\_NAME%%  
営業ご責任者様  
突然のご連絡、失礼いたします。  
エッジコンサルティング株式会社 OOと申します。  
本日は、弊社が人材系企業様からご相談いただくことが多いため、%%DEST\_COMPANY\_NAME%%様のお役に立てるかも知れないと思  
いご連絡させていただきました。

**文章パターンBの編集**

- 件名  
お打合せのお願い
- 本文  
%%DEST\_COMPANY\_NAME%%  
営業ご責任者様  
突然のご連絡、失礼いたします。  
エッジコンサルティング株式会社 OOと申します。  
本日は、弊社が人材系企業様からご相談いただくことが多いため、%%DEST\_COMPANY\_NAME%%様のお役に立てるかも知れないと思  
いご連絡させていただきました。

**アプローチ文章効果測定**

**対象選択**

IT関連企業用文章ABテスト用

期間指定 2019-06-01 ~ 2019-06-30

表示

送信件数: 351件  
【A】 クリック数: 16 クリック率: 9.94 %  
【B】 クリック数: 14 クリック率: 7.37 %

# 営業文章のセット：キャンペーンURLを発行してクリック計測

## クリック数を計測するにはキャンペーンURLを発行します

文章パターンAの編集

✕ 削除    ✓ テスト送信    + 編集

● 件名

お打ち合わせのお願い

● 本文

%%DEST\_COMPANY\_NAME%%  
%%DEST\_PERSON\_NAME%% 様

突然のご連絡大変失礼いたします。  
エッジテクノロジー株式会社のテスト太郎です。

オンラインでのアポ獲得が主流になりつつある中、  
【お問い合わせフォーム営業】という施策を取り入れる企業様が増えてきています。

新規リード獲得のために企業の問い合わせフォームから営業メールを送ったことはありませんか？  
『CoAlpa (ジーピー)』では営業文章入力・送信を自動化することができます。

サービスサイト  
%%CAMPAIGN\_CODE\_1%%

※送信時に本文に「%%CAMPAIGN\_CODE\_1%%」が含まれる場合があります。ご迷惑もございませんので是非一度ご説明の機会を頂けると幸いです。

245文字(コードを除く)

### POINT

送信すると

<https://www.aiej2/0000>

のように**短縮URLに変換され、クリック数を計測**します。

### 他社でよくあるパターン

<https://tasyaservice.com/redirect/~>

他社サービスではリダイレクトさせることが多いですが、URLが長いと不信に思われクリック率が下がってしまいます。



# GeAIneで送信：選べる送信方法

## 3つの送信方法から選択することが可能です

● 送信方法選択

自動送信+手動送信  自動送信  手動送信

● 送信対象選択

フォーム・メールに送信  フォームのみ送信  メールのみ送信

年 月 日 時

分 現在時刻を入力

× キャンセル

✓ 実行

### 3つの送信方法

- 自動送信
- 手動送信（フォームへの記入のみ自動）
- 自動送信+手動送信

### 送信対象選択

- 検出したフォームだけに送信するのか、フォームが検出できなかった場合はメールで送るのかを選択可能です。

- 自動送信を選択した場合、**自動送信成功数**が送信数としてカウントされます。
- 手動送信を選択した場合、**フォームへ自動記入された件数**を送信数としてカウントします。
- 自動送信+手動送信を選択した場合は、**自動送信成功数+フォームへ自動記入された件数**を送信数としてカウントします。
- 送信対象としてメールを含めた場合、上記以外にメール送信成功数も送信数としてカウントします。

※お問い合わせフォームもメールアドレスも検知できなかった場合、送信件数にはカウントされません。

# GeAIneで送信：予約配信

前日に翌日配信設定をしたり、土日の配信を避けたりすることができます。

● 送信方法選択

自動送信+手動送信    自動送信    手動送信

● 送信対象選択

フォーム・メールに送信    フォームのみ送信    メールのみ送信

年  月  日  時

分 現在時刻を入力

× キャンセル  

## POINT

- 事前に予約設定が可能です。
- 反応のいい曜日、時間帯を指定して送信できます。

# GeAIneで送信：クリック通知機能でホット企業を把握

営業文章内のURLをクリックした企業を即時に把握することができます

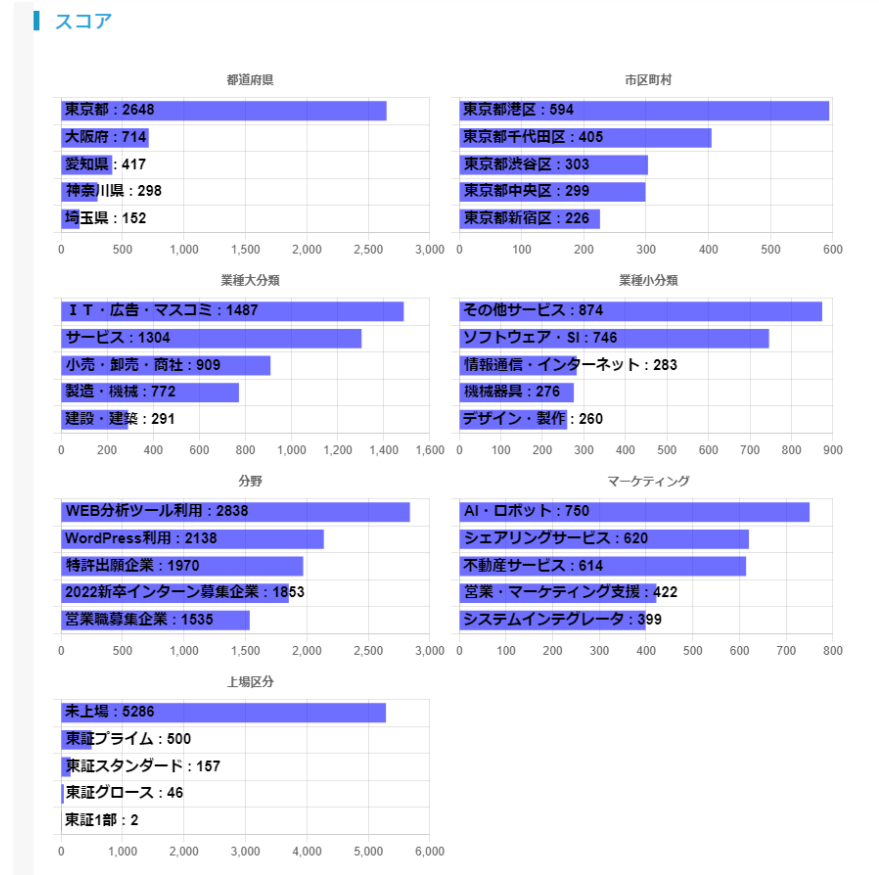


電話フォローで  
効果UP



# その他：スコアリング機能

クリック数をもとにスコアの高いセグメントを見つけることができます



## POINT

スコア結果からリストを取得したり、送信設定が可能です。

# GeAIneで送信：問い合わせフォームを検出

## フォーム発見

企業のサイトからお問い合わせフォームを検出。

## メール発見

info@ や contact@ など企業のサイトに掲載されているお問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信

## 未発見

企業によってはお問い合わせフォームもメールアドレスも設置/記載していない場合があります。

## POINT①

▶ 1クリックで自動送信完了。フォームを発見したが自動で送信できなかったターゲットに対して手動送信も可能。

※必須項目が多い/キャプチャ認証/文字数オーバーなどの理由

## POINT②

▶ フォームがない場合、企業メールアドレスを発見し送信します。

## POINT③

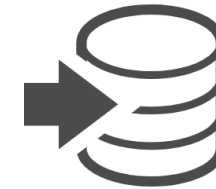
▶ お問い合わせフォームもメールアドレスも検知できなかった場合、自動送信件数にカウントされません。

# その他：特定電子メール法対策

## 「営業お断り」キーワードを検知して自動でNG登録します



「広告宣伝メール、勧誘メールは一切お断り」  
「営業目的のお問い合わせはご遠慮下さい」  
「営業メール、スパムメールはお断りします」



NGリストへ登録

### フォーム送信・メール送信共通で、営業NGキーワードを自動で検出します

「営業お断り」や「営業禁止」などの広告宣伝メールの**受信を拒否するキーワードを自動で検出**します。検出された場合には営業メールは送信されません。お問い合わせフォームから送る営業メールは、特定電子メールには該当しませんが、営業禁止のフォームに送信されないようになっています。

※100%検出できるものではありません。

### メール送信した場合のオプトアウト導線の自動挿入

前述のとおり、ホームページに公開されているinfo@やsales@などの問い合わせ用のメールアドレスに送る場合は、オプトインの対象ではありませんがオプトアウトの導線を設置することは必須になります。GeAlneではメール本文の最後に**オプトアウトが自動で挿入**されます。

# 料金プラン

# 料金プラン①

GeAIneの保有する約53万社の企業リストから営業リストを取得できる「リスト取得機能付きプラン」です

## ■リストありプラン

		ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用		150,000円			
月額		70,000円 / 月	121,500円 / 月	160,000円 / 月	お問合せ
3か月	送信数/月	2,000社 / 月	5,000社 / 月	9,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
6か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	4,000社 / 月	7,000社 / 月	11,000社 / 月	お問合せ
12か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	4,000社 / 月	7,000社 / 月	11,000社 / 月	お問合せ
URL補完		—	○	○	○
ご利用期間		3か月から ※自動送信			



※記載金額は税別です。

※フォームアプローチは、当月内であれば同じ会社に対しては何回送っていただいても件数換算されません。但し、翌月以降は、同じ会社へ送信する場合であっても、件数として換算されますので、ご注意ください。

※リスト取得機能のご利用は、GeAIne利用中のお客様に限ります。リスト機能のみの提供はしていません。

※自動入力・リスト取得機能は、最大上限数に満たない場合でも、翌月に繰り越す事は出来ません。1か月ごとにリセットされますのでご注意ください。

※上記プラン以外の「自動入力機能上限数」と「リスト取得可能数」の組み合わせをご希望の場合は、エンタープライズプランとして相談可能です。



# 料金プラン②

リスト取得機能なしのプランです。自社保有のリストをご活用ください。

## ■リストなしプラン

		ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用		150,000円			
月額		40,000円 / 月	67,500円 / 月	80,000円 / 月	お問合せ
3か月	送信数/月	2,000社 / 月	5,000社 / 月	9,000社 / 月	お問合せ
6か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
12か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
URL補完		—	○	○	○
ご利用期間		3か月から ※自動送信			



※記載金額は税別です。

※フォームアプローチは、当月内であれば同じ会社に対しては何回送っていただいても件数換算されません。但し、翌月以降は、同じ会社に送信する場合であっても、件数として換算されますので、ご注意ください。

※自動入力機能は、最大上限数に満たない場合でも、翌月に繰り越す事は出来ません。1か月ごとにリセットされますのでご注意ください。

# サポート体制

ご導入後、初回の操作方法レクチャー(1時間程度)を行います。

全プラン共通



ヘルプページもご活用ください



# 他社比較まとめ

- クラウド型はPCの電源を切っても、送信が可能です。一方、インストール型がPCの電源を切ると送信も中断されます。

	形態	初期費用	月額料金	期間	支払い
GeAlne	クラウド型	15万円	4万円～	3か月、6か月、12か月	月額
H社	クラウド型	15万円	7万2千円～	3か月、12か月	月額
L社	インストール型	0円	3万円～	1か月、3か月	月額

※2023年2月現在 エッジテクノロジー調べ

# 他社比較まとめ

- 『GeAIne（ジーン）』では**100アカウントまで作成可能**です。
- 『GeAIne（ジーン）』では送信可能数のカウント方法として、**送信社数**を採用しています。

	送信数	リスト数	送信成功率	配信タイミング	クリック通知	送信スピード
GeAIne	2000社/月～	3000社/月～	◎ <b>ほぼ100%</b> ※自動送信実績あり に絞った場合	◎ 予約も即時も可	◎	1500件/時
H社	500件/月～	500社/月～	▲ 40~50%	◎ 予約も即時も可	◎	300件/時
L社	無制限	1000社/月～	▲ 40~50%	×	×	100件/時

※2023年2月現在 エッジテクノロジー調べ

# 営業代行とツールの違い

## 営業代行

### メリット

- 自社の教育コスト削減
- 送信率はほぼ100%

### デメリット

- 業務のブラックボックス化
- 営業活動の管理がしにくい
- 送信時間がツールに比べると時間がかかる

## ツール

### メリット

- 営業活動の見える化
- 送信スピードが早い
- 便利な機能が豊富（クリック通知等）

### デメリット

- あくまで効率化、一定の運用工数は必要

# お申込み～開始までの流れ



## 1 電子契約（クラウドサイン）

## 2 ID/Password発行

※クラウドサイン締結後、3営業日以内に発行いたします。

## 3 導入レクチャー

### 支払いサイクル

- 月末締め、翌月末払いです。
- 基本銀行振込ですが、クレジット払いをご希望の際には事前に営業担当へご相談ください

# 補足

## Chromeのアドオンのインストールが必要です

Google Chromeのダウンロード

<https://www.google.co.jp/chrome/browser/desktop/index.html>

## 不定期メンテナンスを行います

メンテナンスを行うためご利用できない場合がございます。予め告知させていただきますので、何卒ご了承ください。

## 請求書は未締めにメールでお送りいたします

クラウドサインでご契約いただいた場合、メールにて請求書を送付させていただきます。



# 導入実績



# 事例① 人材派遣事業

## EVANT株式会社様



### □ 課題

- 新規顧客開拓数の目標に対し、人的リソース不足

### □ 結果

- 毎月2~5件のアポ
- 毎月1~2件の成約

### □ GeAIne利用の決め手

保有する企業リストの数や、質、ツール自体が非常に使いやすそうだなと思いました。一番の決め手としては絞り込み条件で「コールセンターを保有する企業」を抽出できる機能があったことです。

## 事例② WEB制作事業

### 株式会社木立様



#### □ 課題

- 手動での送信に時間がかかっていた
- 1週間に数件しか送れない時も…

#### □ 結果

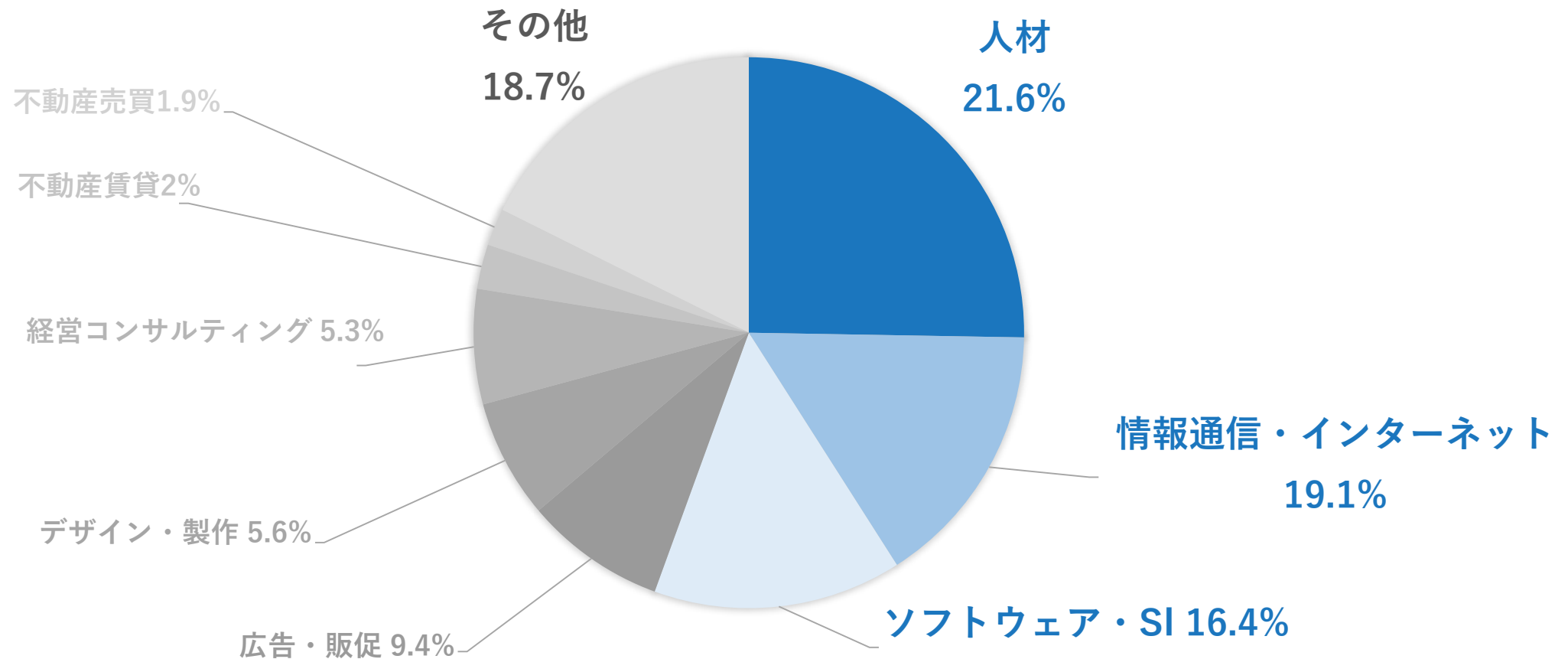
- 毎月10件のアポ

#### □ GeAIne利用の決め手

『GeAIne』と似たような他のサービスもトライアルしてみましたが、管理画面の見やすさや操作性が他と比較して、良かったです。

# GeAIne導入企業の属性

HPを保有しているような業界・業種をターゲットとする企業様におすすめ



# GeAIne導入企業（一部紹介）



株式会社 ルックスマイル



NoMaDoS  
株式会社



ENZINE  
株式会社



APT  
We are game changer



TJ  
TOMIYO JOB!



株式会社 オービーエル  
OFFICE BUILDING LEASING



mog  
ママ、お仕事がんばって!

# お問い合わせ



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



[geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)

[商談予約はこちらをクリック](#)