フォームマーケティング完全ガイド

~決裁者にいち早くアプローチできる新手法を解説~



CONTENTS

- 1 フォームマーケティングとは
- 2 フォームマーケティングのメリット・デメリット
- 3 フォームマーケティングを効率化させる方法
- 4 【まとめ】新規獲得に有効なフォームマーケティング



フォームマーケティングとは

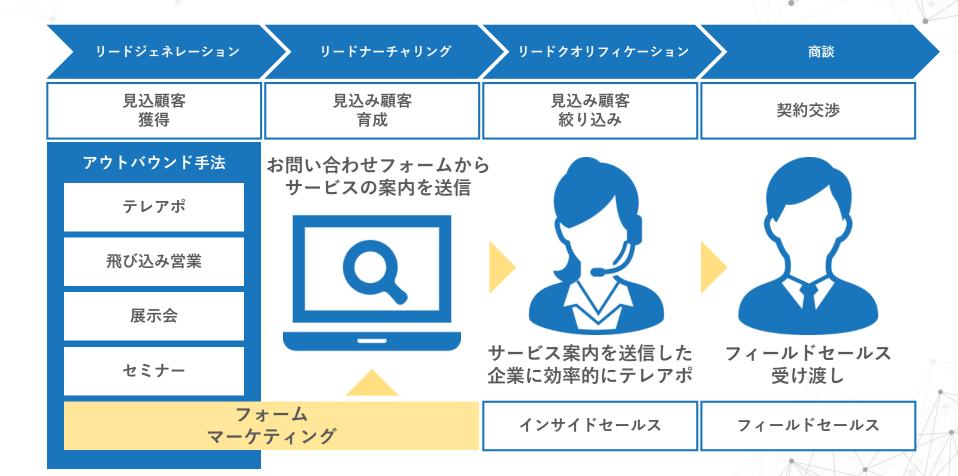
フォームマーケティングとは

【フォームマーケティングとは】

企業ページのお問い合わせフォームから企業へ営業文章を送り、お問い合わせや商談を獲得することを目的としたマーケティング手法です。近年では、主にBtoBマーケティングのアウトバウンド手法の一つとして取り組まれている企業も増えています。



フォームマーケティングの役割





フォームマーケティングはなぜ有効なのか?

フォームマーケティングのメリット

-1-

-2-

-3-

リード情報がなくても アプローチができる **決裁者に直接** アプローチができる 通常の営業メールよりも 開封率が高い







リード情報がなくてもターゲット企業へ アプローチすることができ、アポ獲得につなげることができる



フォームマーケティングのデメリット

-1-

-2-

-3-

営業メールを送信する のに手間がかかる 大量にアプローチする ことができない 送信NGリストの 管理が大変







ターゲットにアプローチできるが 大量に効率よくアプローチすることが難しい



けど、営業って忙しい。。。

フォームマーケティングを 効率化させる2つの方法

フォームマーケティングを効率化させる方法

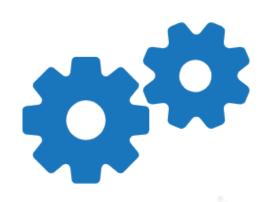
-1-

-2-

アウトソース(外注)する

自動化するシステムを導入する





フォームマーケティングを効率化するには作業を 「だれか」に代行するか、「システム」で自動化する必要があります。



入力・送信をアウトソース(外注)する



クラウドソーシングサイトや作業依頼のマッチングサイトなどで、作業者にアタックしたい企業のリストを渡し、 作業者に手入力&送信を行ってもらいます。

メリット

- 低単価で発注することができる
- 営業文章を送信先ごとに調整できる

デメリット

- 作業者の管理や発注に工数がかかる
- 入力・送信に時間がかかる

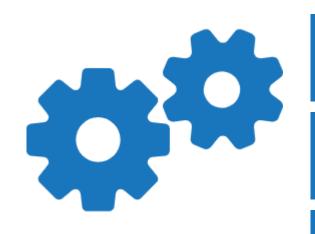
主要 サービス

- ランサーズ
- クラウドワークス など



入力・送信を自動化するシステムを導入する

入力・送信を自動化するシステムなどのツールを利用することで、入力や送信などの工数の削減や営業の効率化を行うことができます。



メリット

- 好きなタイミングで送信ができる
- 作業工数が削減できる

デメリット

- システム利用料が発生する
- システムで100%送信できるとは限らない

主要 サービス

- GeAlne (ジーン)
- ・マキビシ
- ノックボットなど



まとめ

フォームマーケティングが"熱い"理由

-1-

-2-

-3-

反応率が高い アウトバウンド手法 決裁者にいち早く アプローチができる 外注・システム化で 大量にアプローチ可能







フォームマーケティングは、見込顧客の決裁者に いち早くアプローチすることが可能なアウトバウンド手法



フォームマーケティングは 有望な商談を創出する アウトバウンド手法

GeAlne(ジーン)は 新規開拓営業に必要な機能を提供しています

-GeAlneの主な機能





営業リストの 精査・分類



営業文章の A/Bテスト







-GeAlneの導入事例

WEBマーケティング 企業

月額4万円のビジネスプラン(月間2,000件送信)で**40件のアポ獲 得**に成功!**アポ獲得単価1,000円** で運用!

ネットセキュリティ 企業

アポ獲得率が0.5%から2.0%にま

で改善!送信文のA/Bテスト、 文章添削のPDCAを回したこと により**アポ獲得率4倍**に!

人材紹介 企業

業種ごとに送信リストを作成し、 ターゲットに合わせた送信文を 配信したところ、継続してアポ **獲得率1%**を達成!



会社概要

GeAlneに関する お問い合わせ **Tel:** 03-6435-8563

Mail: geaine-sales@edge-tech.co.jp

Website: https://the.geaine2.jp/

会社名: エッジテクノロジー株式会社

創業日: 2008年9月24日

(エッジシステム株式会社として創業)

設立日: 2014年5月12日

(エッジシステム株式会社から業務移管)

資本金: 777万円

代表者: 代表取締役 住本幸士

従業員: 社員55名(内、技術者25名) 所在地: 東京都港区東新橋二丁目12番1号

PMO東新橋2階

年 商: 9億円(2018年4月度)



取引先: (一部抜粋、敬称略)

みずほ証券株式会社

ソフトバンクテクノロジー株式会社 データ・アーティスト株式会社

株式会社PKSHA Technology

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ

株式会社ブレインパッド 株式会社野村総合研究所

