

# アポ獲得のためのTechnology施策

メールマーケティングとフォームマーケティング



# CONTENTS

---

## 1 アポ獲得のための営業施策

## 2 メールマーケティングとフォームマーケティング

- メールマーケティングとは？フォームマーケティングとは？
- メリットとデメリット
- 代表ツールとその比較

## 3 選び方のポイント

# アポ獲得のための営業施策

# アポ獲得のための営業施策

インターネットの普及により顧客が購買に関する情報を調べられるようになったことで、対人型の営業をしてもまずは「資料を送ってほしい」といわれることが増えました。そのため、最近では**WEB型の営業施策**を取れ入れる企業が増えています。

## 対面型営業



- 訪問・飛び込み営業
- テレアポ
- 勉強会やセミナー

## WEB型営業



- フォームマーケティング
- メールマーケティング

# メールマーケティングとフォームマーケティング

# メールマーケティングとは

目的を達成するために、**戦略的にメールコンテンツを配信**しコミュニケーションを図る手法。

例：メルマガ、サンクスメール、ステップメール



アポ獲得に困っていませんか？  
WEBマーケティングで新規アポ  
獲得！



WEBマーケティングツールのご  
紹介！お気軽にご相談くださ  
い！！



気になる！  
見てみよう！！



問い合わせ  
みよう！！！！



# 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。

**お問い合わせ**

会社名 **必須**  
例) エッジコンサルティング株式会社

姓 **必須** 名 **必須**  
例) 山田 例) 太郎

所属部署 **必須**  
例) システム部

メールアドレス **必須**  
例) your@example.com

電話番号 **必須**  
例) 0362057597

お問い合わせ目的 **必須**  
選択してください

お問い合わせ内容 **必須** 500文字以内で入力してください

同意する **必須**

送信する

アポ獲得に困っていませんか？

★GeAlneのご紹介

ご興味がございましたら是非一度お会いさせていただき、詳細をご説明させていただければ幸いです。



# メリットとデメリット

WEB型の施策を代表するメールマーケティングとフォームマーケティングでは性質が異なります。それぞれの**メリットとデメリット**を理解し、うまく取り入れることができれば、獲得できるアポの件数と幅が広がる可能性はとて大きくなります。

	メールマーケティング	フォームマーケティング
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 同時にたくさんの人に送ることができる</li><li>□ メールアドレスがあれば送れる</li><li>□ HTMLで視覚効果の高いメールを送信可能</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ メールアドレスがなくても送れる</li><li>□ 開封率が高い</li><li>□ 決裁者が確認しているケースが多い</li></ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 迷惑メールに振り分けられる可能性がある</li><li>□ 埋もれる可能性が高い</li><li>□ ハウスリスト(営業リスト)を保有している必要がある</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>□ 同時に複数には送れない</li><li>□ お問い合わせフォームを設置していない企業もある</li></ul>
平均アポ率	~0.1%	0.2~0.5%

※テレアポのアポ率は0.4~1%



# 選び方のポイント

## 数字で見る -必要送信数-

それぞれ1件のアポを獲得するためにはこれだけの送信件数が必要になります!!



必要送信件数

$$1,000 \text{ 件} \times 0.1\% = 1 \text{ 件}$$

平均アポ率



$$200 \text{ 件} \times 0.5\% = 1 \text{ 件}$$

## 数字で見る -アポ単価-

ツールを使った場合、1件のアポを獲得するためのアポ単価はこれくらいになります。

1件あたりの  
送信料金

2.3円

/件

×

1アポあたりの  
必要送信数

1,000件

/1アポ

=

アポ単価  
2,300円

20円

/件

×

200件

/1アポ

=

アポ単価  
2,000円

※金額は一般的な平均単価です。

# こんな方にメールマーケティングはオススメ

ハウスリストを保有している場合や、既存顧客がターゲットの場合は直接担当者へ連絡が取りやすく、また同時にたくさんの人へアプローチが可能です。



ハウスリストの使い道  
にお困りの方



既存顧客の掘り起こし  
が目的

# こんな方にフォームマーケティングはオススメ

お問い合わせフォームから営業メールを送れば決裁者が確認してくれる可能性が高く、また開封率が高い傾向にあります。



新規開拓が目的



開封率を上げたい

ツールの導入をご検討されている方は、  
お気軽に次のページの連絡先までお問合せください！



エッジテクノロジー株式会社  
AIプロダクト事業部

〒105-0021  
東京都港区東新橋2-12-1 PMO東新橋2F

TEL : 03-6435-8563  
Mail : [geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)

