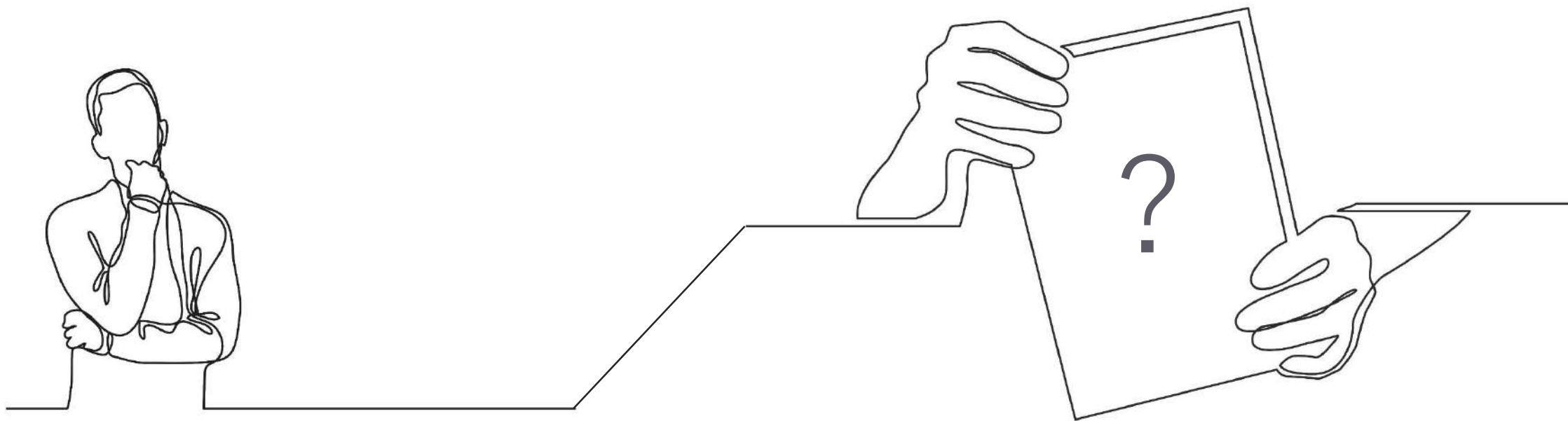


1 から見直そう！ 営業リスト作成方法

営業リストは、営業活動の初期段階において、最も重要な要素の一つです。営業リストが悪ければ、どんなに優秀な営業も結果を出すのは難しくなります。また、営業リストの作成には膨大な時間がかかってしまい頭を悩ませている営業マンも多いのではないのでしょうか？

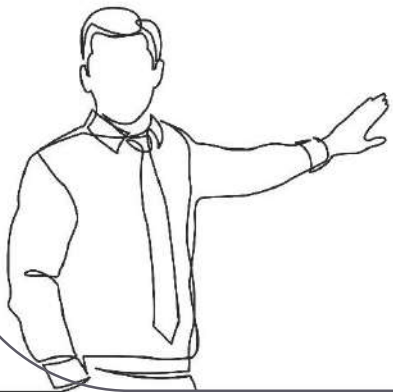
そこで今回は、効果的な営業活動のための営業リストの作成方法と、作成したリストをどのように活用すれば良いのかをご紹介します。



1 WEB から収集する

2 イベント・展示会 に参加する

3 名刺&ハウスリスト



1. WEBから収集する

自社の顧客となりえる業界や業種、またはキーワードをインターネットで検索すると、企業のWebサイトが表示されます。これをひとつひとつまとめていくのも良いのですが、ターゲットとなる企業情報がすでにまとめられているポータルサイトなどを是非活用しましょう！

例)

ターゲットキーワード：人材紹介、有料職業紹介

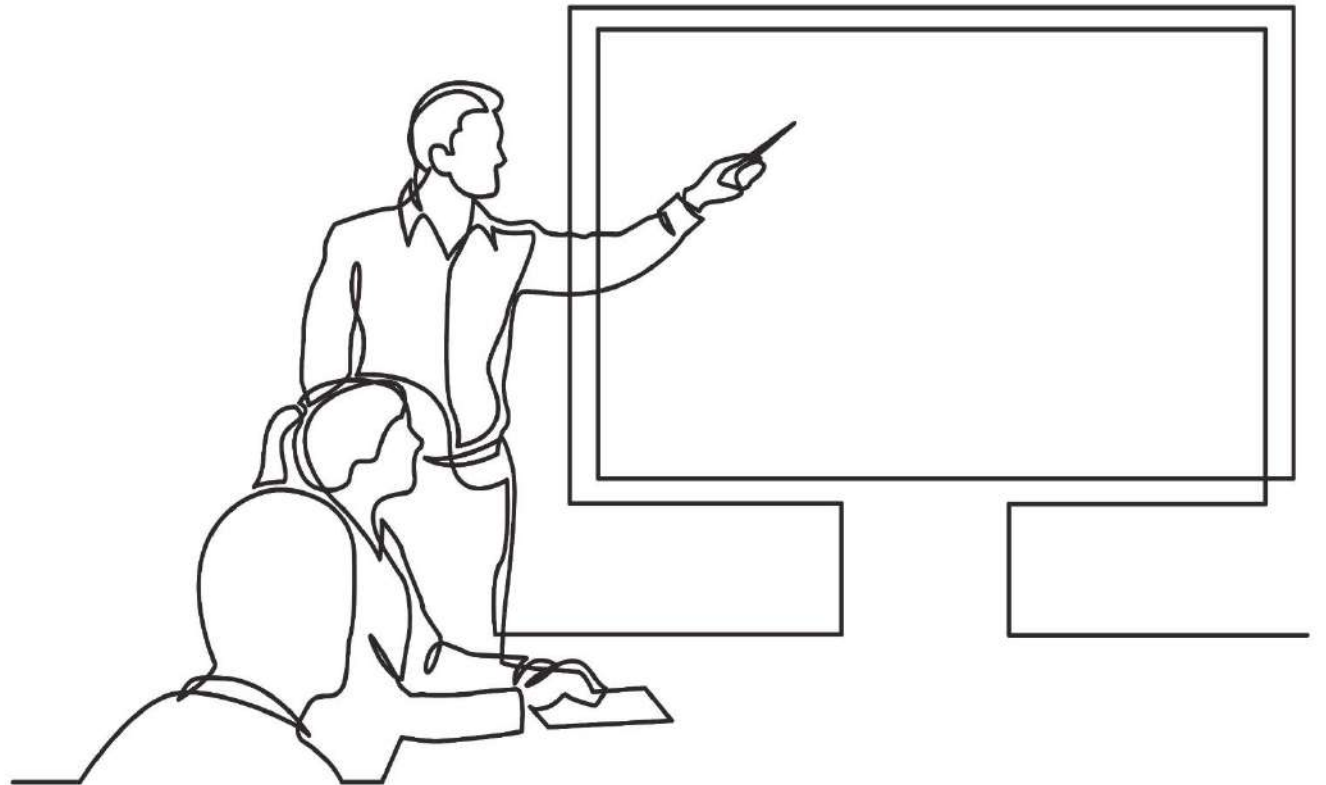
参考にするサイト：求人サイト



2. イベント・展示会に参加する

イベントや展示会に出展すると、自社のブースへ訪問してくれた企業情報が主催者からもらえます。わざわざ足を運んでくれる企業は興味度合いが高いことが多いので、必ず1日以内にアプローチしましょう。

また、イベントや展示会で、出典企業一覧を配布していることがあります。大規模な展示会では配布されていることが多く、かつ業界や業種ごとに整理されていることがほとんどです。自社のターゲットとなる業界・業種に関するイベントがある場合はチェックしておきましょう。



3. 名刺&ハウスリスト

展示会やセミナーに参加したときに獲得できる名刺は、同じ業界・業種のことが多いので営業リストとしては有用です。

また社内にすでに存在する名刺情報も活用しましょう。他の事業部で獲得したものや過去に問い合わせがあった名刺情報の中には放置されているものも多くあります。掘り起こして再アプローチをかけてみるのも良いでしょう。ただし、社内の企業情報を使用する場合は他の事業部での営業状況や取引情報には注意が必要です。



注意！

実際に営業活動を始める前に注意しなければならないのが、作成した営業リストのなかに既存顧客がないかどうか、または何らかの理由で営業NGにしている企業が混ざっていないかどうかのチェックです。アプローチしてしまうとトラブルの種にもなりますし、大変失礼にあたります。特に新人営業担当は営業を始める前に用意したリストと既存顧客リスト、NGリストを比較して必ず削除するようにしましょう。

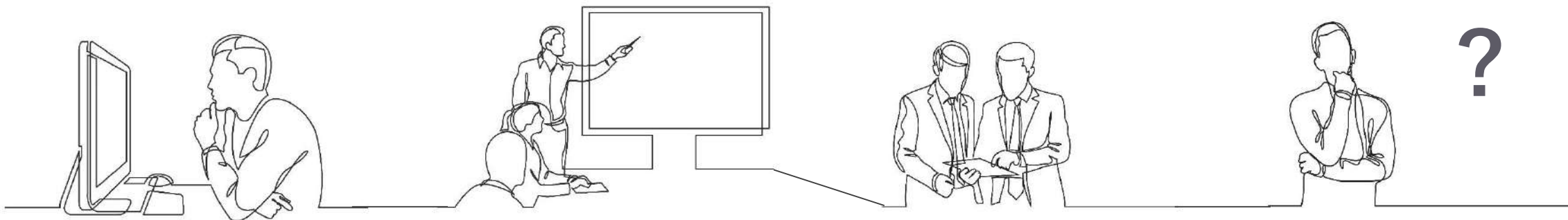
それでも営業リストが枯渇してきたら？

ここまでで営業リストを自分で作成する方法をご説明してきましたが、やはりどうしても営業リストの枯渇問題がでてくると思います。そんなときはリスト販売会社を一度調べてみましょう！

数多くのリスト販売会社がありますが、自社にあったリスト販売会社を選択することが重要です。

選択するときの3つのポイント

- ① リスト販売会社が保有するリストにターゲットとなる業界、職業があるかどうか
- ② リストに欲しい情報が含まれているか（電話番号やメールアドレス、従業員規模や資本金等）
- ③ 利用料金に迷ったら1社あたり何円かかるか計算してみる！



営業リストの準備も営業活動もGeAlneで。



GeAlne（ジーン）は、新規開拓営業における面倒な作業を自動化し、より受注確度の高いキーマンとの商談獲得を強力サポートするクラウドサービスです。



お問い合わせフォームへ
営業文章の
自動入力・送信



自社に適した
アタックリストを
AIが自動作成

A/B

アプローチ文章の
A/Bテスト



クリック企業の通知

The screenshot shows the GeAlne dashboard with a dark theme. The top navigation bar includes the GeAlne logo and a 'テスト' (Test) button. A sidebar menu on the left lists various functions: 'トップページ' (Home), '企業リストをアップロード' (Upload company list), 'オススメの企業分析の準備' (Prepare recommended company analysis), 'オススメの企業を分析する' (Analyze recommended companies), '検索して営業リストを取得' (Search and get sales list), 'アプローチ文章を作成' (Create approach text), '企業検索・送信' (Company search and send), 'アプローチ文章効果測定' (Measure approach text effectiveness), '営業成果レポート' (Sales results report), 'フリーランスに権限を付与' (Grant permissions to freelancers), and 'データをエクスポート' (Export data). The main content area features a 'お知らせ' (Notice) section with three items: 'システムメンテナンスのお知らせ' (System maintenance notice), '【新機能】営業リスト取得機能をリリースしました' (New feature: Released sales list acquisition function), and 'NewGeAlneマニュアル' (NewGeAlne manual). Below this is a '今月の自動営業レポート' (This month's automatic sales report) section with two cards: 'アポ獲得数' (Appointment acquisition count) showing '0' and '前月比 -%' (Previous month ratio -%), and 'メール内リンククリック' (Click on links in email). At the bottom, there are two more cards: 'アプローチ文章入力完了数' (Approach text input completion count) and 'オススメ企業分析数' (Recommended company analysis count).

2019年11月リリースの新規機能 “営業リスト取得機能とURL&情報補完機能”

ー 営業リスト取得機能

企業リスト数：**38万社**（本社のみ）

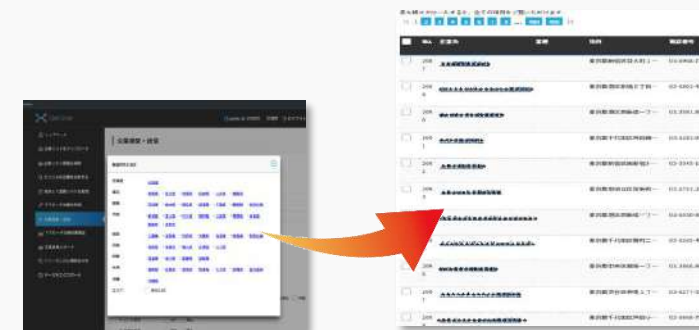
150種類のオリジナルのセグメントから複数選択可能で、既に登録済の企業と重複チェックして**差分のみダウンロード**します。

ー URL&情報補完機能

通常GeAIne利用に必要な3項目“会社名・住所・URL”のうち、“会社名・住所”があれば、“**URL**”を補完する機能です。更に上記のタグの情報も付与されます。

既存の**リストにURLがなくてもGeAIneでアプローチ**していただけます！

プラン上限数まで補完ができ、URLを補完出来た企業のみカウントされます。

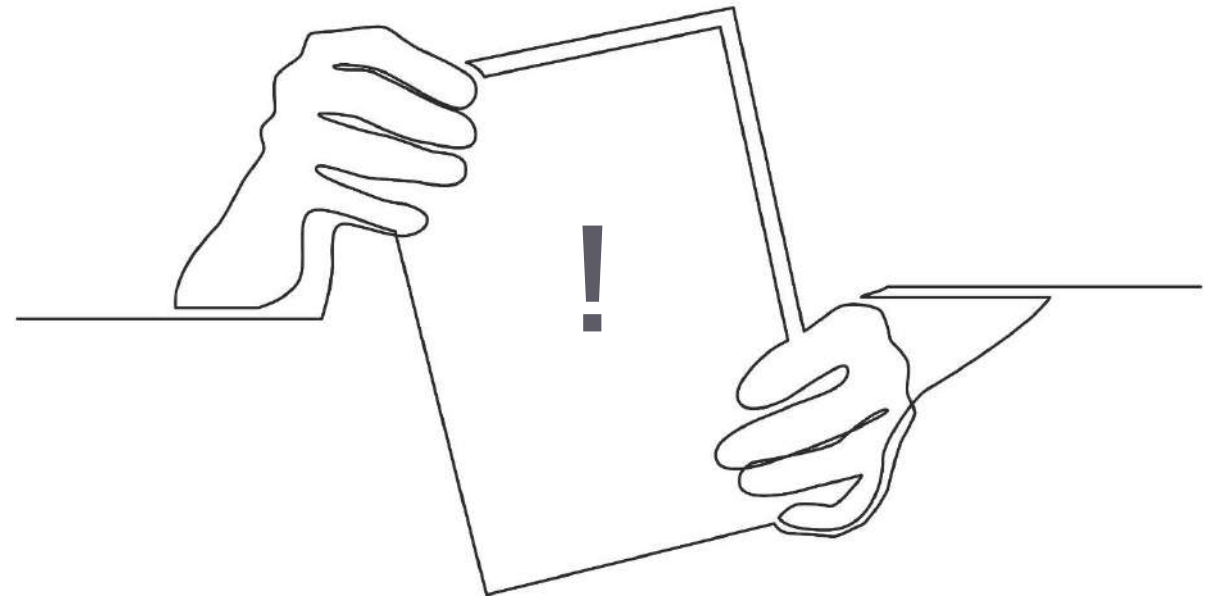


【抽出項目一例】

ITシステム業/医療/教育/建設、建築/トレンド/農業/営業・マーケティング/人事・総務・経理/制作・開発/製造・製菓/経理アウトソーシング/給与計算アウトソーシング/採用アウトソーシング/研修アウトソーシング/人事制度策定/オフィス関連/RPA/社会保険労務士/人材紹介会社（中途）/人材紹介会社（新卒）/各種展示会出展状況（通信IT・機械電子環境・介護医療・人事経営・販促営業・食品健康・ファッション趣味インテリア・自動車・その他・出展企業）/経営状況/広報・マーケティング・営業活動状況/採用活動・雇用状況/事業展開状況（新商品リリース・海外進出、海外取引・グローバル化推進・JADMA会員・ISO認定取得・特許出願・コールセンター保有・IT系認定パートナー・FC加盟店募集をしている・取引先に官公庁・自治体/

GeAlneリスト取得機能の特徴

- ① **38万社**の企業データから**絞り込み検索**で必要なリストを取得可能
- ② **展示会出展企業**も業界ごとにリストアップ
- ③ **自社保有のハウスリスト**も利用可能



GeAIneについてのお問い合わせ

企業名 **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

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
- 無料プランを使いたい
- 詳しい話が聞きたい
- その他問い合わせ

お問い合わせ内容 **任意** 500文字以内で入力してください

お問い合わせ内容をご記入ください

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。

同意する **必須**

1

ターゲットリストの準備

ターゲットにしたい企業リストを**営業リスト取得機能**よりダウンロード、またはお客様ご準備のリストをアップロード

2

営業文章作成

アプローチ文章を作成する。**A/Bテスト**をする場合には2パターンの営業文章を登録する。

3

送信

送信グループを作成し、営業文章を選択して送信する。

ツール導入をご検討されている方
お気軽にお問い合わせください。

エッジテクノロジー株式会社
AIプロダクト事業部

TEL : 03-6435-8563 (AIプロダクト事業部直通)
Mail : geaine-sales@edge-tech.co.jp

