



問い合わせフォーム営業入門

CONTACT US

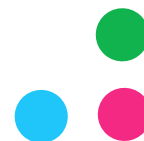
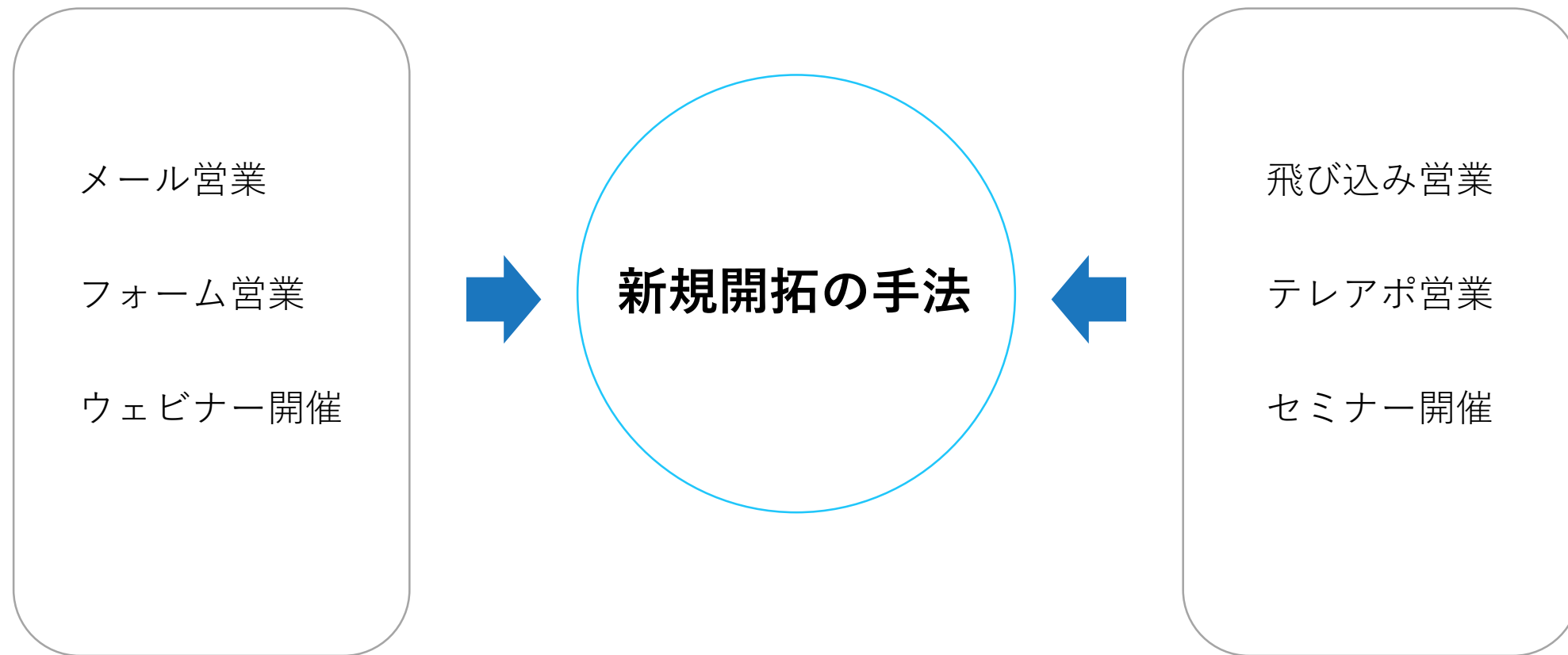


● はじめに

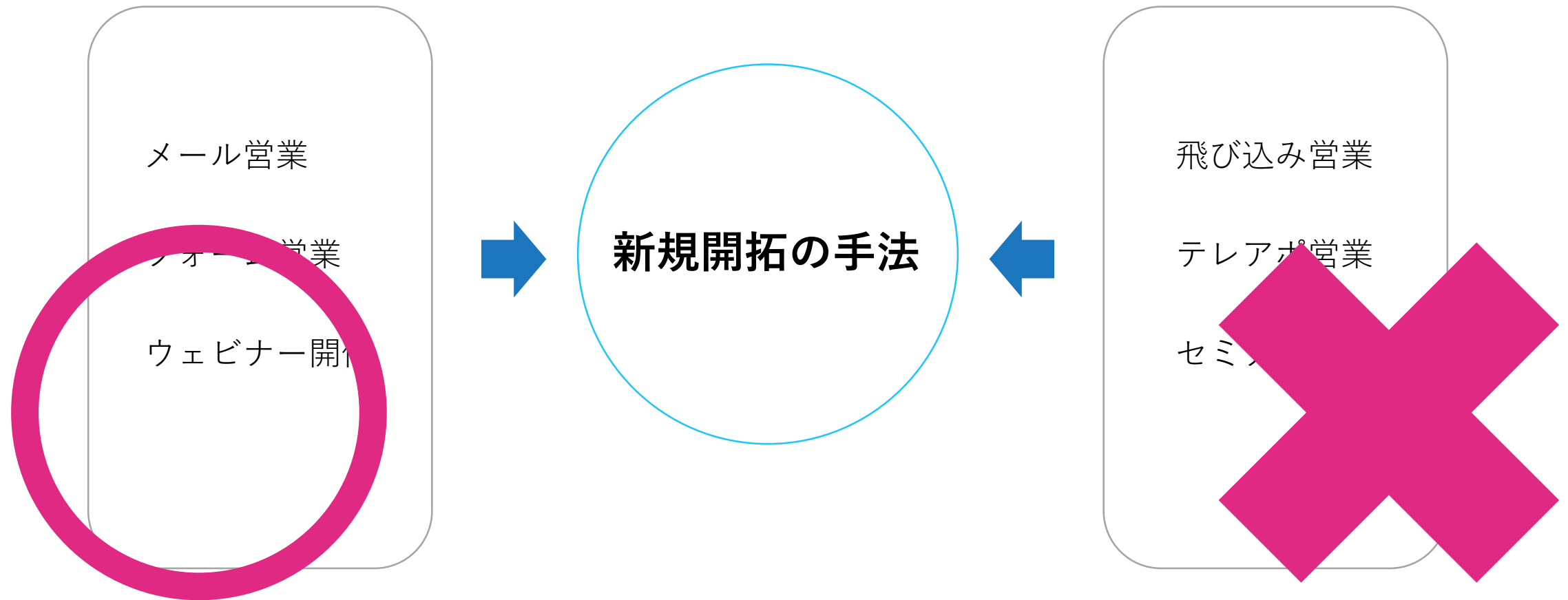
新規開拓の手法はたくさんあります



● 主な新規開拓の手法

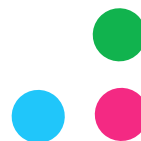


● ポストコロナ時代で活用できなくなった手法と有効的な手法



● フォーム営業の仕組みとメリット

問い合わせフォームは、多くの企業ホームページに設置されています。問い合わせを受け取った企業では、担当者が届いた内容を確認し、折り返し連絡を行います。問い合わせフォーム営業は他の手法と比較して「**確度の高いアポ**」を「**効率よく**」獲得できるというメリットがあります。特に中小企業、ベンチャー企業の場合、フォームに届く問い合わせを決裁者が確認しているケースが多くあります。相手は本文内容や添付したサービスのURLを確認したうえで興味を持ち返信するため、その他の手法と比較して確度の高いアポイントを獲得することができます。



● デメリット

問い合わせフォーム営業には、デメリットも存在します。それは、「1件1件送信作業をしていかなければならない」という点です。しかしながら、この問題は問い合わせフォーム営業専用のツールを使うことで解決することが可能です。

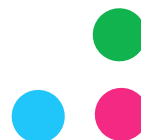
A screenshot of a contact form on the GeAIne website. The form includes fields for company name, name, telephone number, and email address, each with a "required" (必須) label. Below these are checkboxes for inquiry purposes: "I am interested in your product/service", "I want to know more about your company", "I want to try your product/service", and "Other inquiry". There is also a text area for the inquiry content, a "required" (必須) label, and a character count "500文字以内で入力してください". At the bottom, there is a checkbox for "I agree to the privacy policy" (同意する) and a "submit" (送信する) button. The website header shows the GeAIne logo and navigation links: 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, お問い合わせ, and Menu.

● 問い合わせフォーム営業を実施する3ステップ

問合せフォームからやみくもに営業を行っていても成果を得ることはできません。せっかくならば効果的な手順を知って、効率よく営業をしていきたいものです。効果のあるフォーム営業をするには、手順に沿ってしっかりと準備しておく必要があります。

3ステップ

- 1 リストを用意する
- 2 送る文章を用意する
- 3 フォームから送信する



● リストを用意する

POINT.1 ターゲットを明確に。

成果が見込めないような対象にフォーム営業をしたところで、時間の無駄になる可能性が高いです。

過去の受注顧客や直近の商談実績がある企業から見込み顧客となるターゲット像を類推し、質の高い営業リストを作成しましょう。

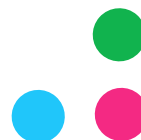
POINT.2 購入も視野にいれる。

営業する対象の業種や業界が決まっている場合は、業者から企業リストを購入することも可能です。

自社で保有するリストだけ限界・不足している企業は、ターゲットをしっかりと決めたとえでリストを購入すれば、新規開拓をより効果的に行うことができます。

POINT.3 送信に必要な情報が含まれているか確認しよう。

GeAlneを含めツールを使用する場合、送信に必要な情報(会社名、住所、URL等)というものがあります。必ず使うツールで何の情報が必要なのか事前に確認しましょう。



● 送る文章を用意する

POINT.1 簡素な内容がベター

あまりにも長い文章を送ってしまうと、最後まで読まれない可能性が高くなります。ただでさえ営業文章というだけで読まれない可能性がある中、読むのに時間がかかる長文となればなおさら相手にとってはストレスになってしまいます。

POINT.2 3つの内容ををわかりやすく。

「自己紹介」「連絡をした理由」「何をしてほしいか」という3つをベースに考えます。

POINT.3 メリットの提示

「相手のことをしっかり理解したうえでメリットを提示する」ことを意識してください。相手がメリットを感じないような内容であれば、送信する意义がありません。フォーム営業をするときは、必要な情報を盛り込みながらもシンプルな内容にすることを心がけましょう。



● フォームから送信する

POINT.1 送信時間

リストを作成し、送る文章を準備できたらあとは送るだけですが、そのときにも注意点があります。フォーム営業をする際は、「平日の営業時間帯」に送信作業を行います。

フォーム営業の対象になる法人企業は、土日が休みである企業が多いため、土日にフォーム営業をしてもすぐに読んでもらうことはできません。

また、平日の営業時間が終わったあとも同様です。せっかく送った問い合わせが埋もれる前に読んでもらうために、送信するのは「平日の営業時間帯」がベストでしょう。

POINT.2 ABテストの継続

業種によってやはり反応のいい文章や時間帯が違います。送信した後は、文章や送信者名、送信時間などのABテストを継続的に行いましょう。



● 問い合わせフォーム営業専用ツール GeAIne（ジーン）

GeAIne（ジーン）は新規開拓営業における面倒な作業を自動化し、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



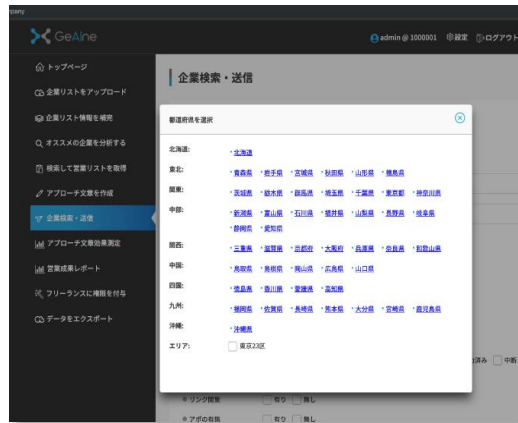
クリック企業の通知

The screenshot shows the GeAIne web application interface. The top navigation bar includes the GeAIne logo and a 'テスト@' button. The left sidebar contains a list of menu items: 'トップページ', '企業リストをアップロード', 'オススの企業分析の準備', 'オススの企業を分析する', '検索して営業リストを取得', 'アプローチ文章を作成', '企業検索・送信', 'アプローチ文章効果測定', '営業成果レポート', 'フリーランスに権限を付与', and 'データをエクスポート'. The main content area is divided into two sections. The top section, titled 'お知らせ' (Notice), contains three links with timestamps: '2019-10-25 13:16:21 システムメンテナンスのお知らせ', '2019-10-18 10:17:54 【新機能】営業リスト取得機能をリリースしました', and '2019-07-22 17:13:00 NewGeAIneマニュアル'. The bottom section, titled '今月の自動営業レポート' (This month's automatic sales report), contains four cards. The first card, 'アポ獲得数' (Appointment acquisition count), shows a value of '0' and a '前月比 -%' (Previous month ratio). The second card, 'メール内リンククリック' (Click on link in email), is partially visible. The third card, 'アプローチ文章入力完了数' (Number of completed approach article inputs), is partially visible. The fourth card, 'オスス企業分析数' (Number of company analysis), is partially visible.

● リストの準備

GeAlneでは営業リスト取得機能をオプションでご用意しています。

約38万社(本社のみ)の企業リストの中から、**150種類ものオリジナルセグメント**から検索して取得することが可能です。



表を横スクロールすると、全ての項目をご覧いただけます
1 2 3 4 5 6 7 8 ... 489 490

No.	企業名	業種	住所	電話番号
2087	東京新報社株式会社		東京都新宿区百人町1...	03-6908-7291
2088	株式会社東京新報社		東京都港区新橋5丁目...	03-6803-4332
2090	株式会社東京新報社		東京都港区西新橋一丁...	03-3591-8511
2091	株式会社東京新報社		東京都千代田区神田神...	03-5283-8123
2092	株式会社東京新報社		東京都新宿区西新宿3...	03-3345-1121
2093	株式会社東京新報社		東京都世田谷区桜新町...	03-6753-2465
2094	株式会社東京新報社		東京都港区西新橋一丁...	03-6550-9824
2095	株式会社東京新報社		東京都千代田区神田二...	03-6265-4831
2096	株式会社東京新報社		東京都中央区銀座一丁...	03-3460-8689
2097	株式会社東京新報社		東京都渋谷区神南1丁...	03-6277-5591
2098	株式会社東京新報社		東京都千代田区神田小...	03-6868-7512



● 使い方はとっても簡単

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**

送信する

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。



● 手厚いフォローアップ

GeAlneではご契約後にカスタマーサポートチームが営業文章の添削や、機能の使い方のレクチャー・フォローを無料で行います。





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

〒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

CONTACT US

