



フォーム営業で 反響率を上げるためのコツ



| フォーム営業とは？

フォーム営業とは？

フォーム営業とは、企業などのホームページ上に用意されている問い合わせフォームを利用し、営業活動を行う方法です。

Contact **お問合せ**

各種お問い合わせはこちらからお願いいたします。

企業名 **必須**
例) エッジテクノロジー株式会社

姓 **必須** 名 **必須**
例) 山田 例) 太郎

電話番号 **必須**
例) 090-9328-6704

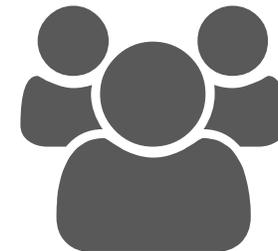
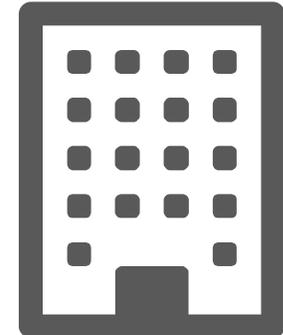
メールアドレス **必須**
例) your@example.com

お問い合わせ目的 **必須**
 詳細資料が欲しい
 詳しい話が聞きたい
 トライアルプラン希望
 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



フォーム営業のメリット

開封率が高い



企業宛の問い合わせとして届くため、メルマガなどと比べて開封率が高いです。

**リード情報がなくても
アプローチ可能**



担当者の連絡先がわからなくても営業文章を送ることが可能です。

**確度の高いアポが
取れる！**



担当者が内容を確認して折返し連絡をくれるので、確度の高い商談獲得が見込めます。

フォーム営業のデメリット

デメリットとしては、項目数が多いので入力の手間がかかります。
またメルマガのように一斉配信ができないので、1件ずつ送信する必要があります。
しかし、ツールを利用すれば自動入力・送信も可能になります。



- 入力に手間がかかる
- 一斉送信できない

ツールを利用して
自動入力・一斉送信が可能に！



フォーム営業の 反響率アップのコツ

フォーム営業の反響率

フォーム営業の一般的な反響率(アポイント獲得率)は通常0.3~0.5%程度とされていますが、中には1.0~2.0%前後の成果を出している企業もあります。より成果を出していくにはどうすれば良いのでしょうか？

反響率をアップするコツ3つをご紹介します。

フォーム営業で反響率を上げるためのコツ

- ① 適切なアタックリストを作成
- ② 効果の出る営業文章を送る
- ③ 魅力的なランディングページを作る

① 適切なアタックリストを作成する

アタックリストを作成するにあたり重要なポイントは
ニーズが見込めるターゲットを抽出できているかどうかです。
過去の受注歴・商談履歴を参考に共通条件を分析し、
質の高い企業リストを作成しましょう。

以下のPointもチェック！

- ターゲット抽出条件が広すぎないか
- リスト情報はきちんと更新されているか
- データは正確かどうか



② 効果の出る営業文章を送る

☑ 文字数は200～300文字前後

企業ごとにフォームの形式や文字数の上限が異なるため、200～300文字前後でまとめるのが理想です。

☑ 文章の装飾は避ける

メルマガのように装飾多用すると、ひと目で営業だと認識されてしまいます。最後まで内容に目を通りてもらうために問い合わせ文章の形式を意識しましょう、

☑ わかりやすく簡潔にまとめる

問題提起→解決策提示の流れを意識して文章を構成します。また末尾には先方にとってほしいアクション（商談日程の返信・資料請求など）を具体的に明記しましょう。



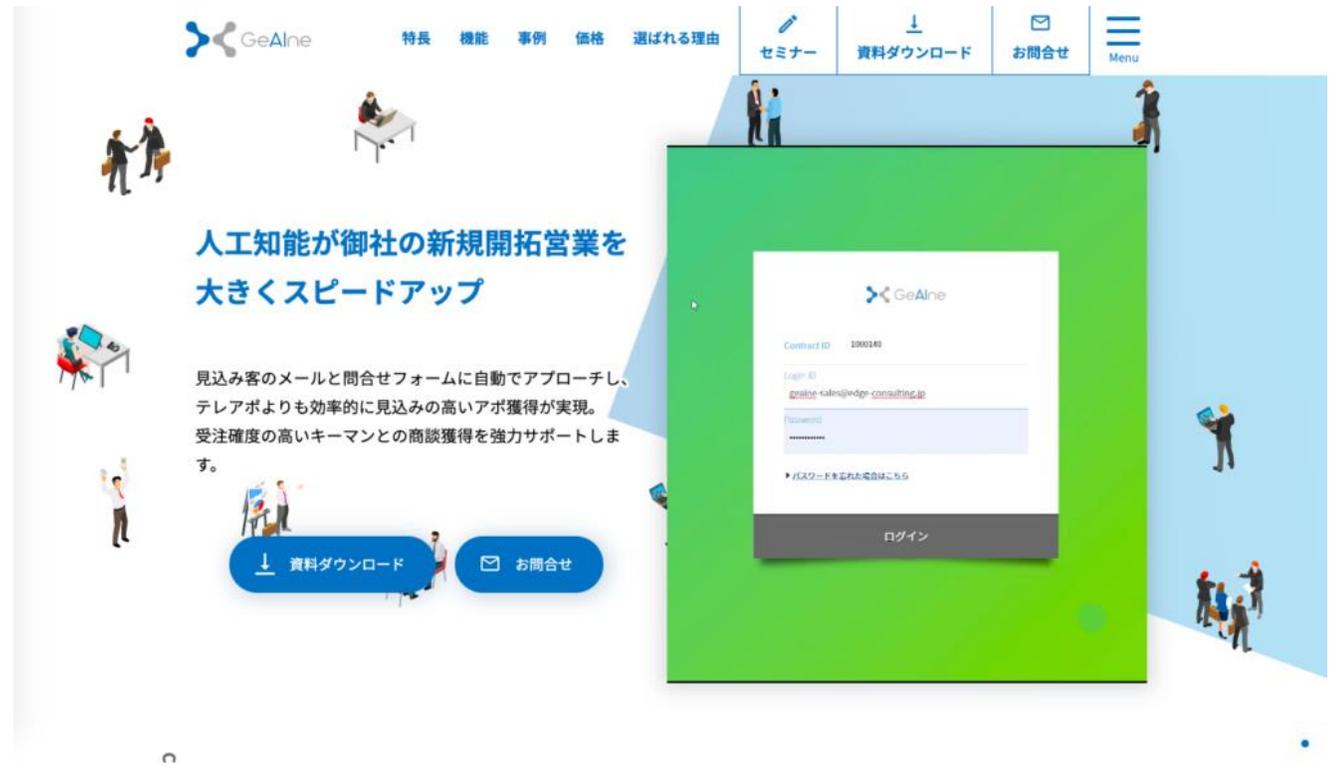
③ 魅力的なランディングページを作る

☑ メリットをわかりやすく簡潔に伝える

初めてアクセスした人にもわかりやすいよう、メッセージを簡潔にまとめましょう。文章が長くなりすぎないように、イラストや映像で情報を補完するとよいでしょう。事例を掲載する場合は、ターゲットに近い企業や人物にします。

☑ アクション動線を配置する

問い合わせや資料ダウンロードなどのアクションボタンを目立つ箇所に配置します。



フォーム営業文章例

突然のご連絡失礼いたします。
〇〇株式会社の△△と申します。

弊社は□□を提供しております。
ホームページを拝見し、お役に立てることがあるかと思い連絡いたしました。

貴社は以下のようなお悩みを抱えていませんか？

- ・ -----
- ・ -----

弊社サービス□□は▽▽▽▽です。
●●●することで、～～が可能になります。

サービス名&キャンペーンURL

■導入事例
株式会社XX
導入から一ヶ月で売上が120%上昇！

もしご興味ございましたらご都合のよい日程を
2～3候補ほど返信にてお伝えいただくと幸いです。

ご検討よろしくお願いたします。

お客様にとっての
メリットを提示する

求めるアクションを
明記する

なぜ連絡したのかを伝える

事例はターゲットに近い
企業・人物を選ぶ

問い合わせフォーム営業支援ツール GeAlne

GeAlne（ジーン）は問い合わせフォームへの文章入力・送信だけではなく、文章のA/Bテストやクリック通知など、反響率をアップするための機能が用意されています。

主な機能



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が絞り込み！

A/B

アプローチ文章の
A/Bテスト



クリック企業の
通知

おすすめリスト作成機能・営業リスト取得機能

受注企業のデータを元に、
アタックリストから受注確度の高い企業を
AIが自動で絞り込み・リスト作成を行います。

また、オプションで**営業リスト取得機能**も
ご用意しています。

150種類のセグメントから、ターゲットを抽出
してリストをダウンロードできます。

【営業リスト取得機能 抽出項目一例】

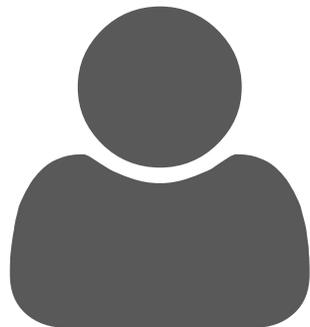
社名・業種・従業員数・資本金・売上高・採用状況・展示会出展状況・
TVCM放送企業・東証マザーズ上場企業・海外進出企業・コールセンター保
有企業・セミナー開催企業・ECネット販売企業・キャッシュレス決済・テレ
ワーク・オムニチャネル・サブスクリプションサービス・アウトソーシング
など



営業文章の添削サービス・A/Bテスト機能

営業文章の添削や、効果の高い文章のご提案など、GeAIneカスタマーサクセスが反響率アップをサポートいたします。

お客様の声



送信文のA/Bテスト、文章添削のPDCAを回したことで、
アポ獲得率が0.5%から2.0%にまで改善し、4倍になりました！

A/Bテスト機能を利用して文章を比較し、
より成果の出る件名・本文を検証することも可能です。



クリック通知機能

ランディングページへのURLがクリックされると、メールでリアルタイムのクリック通知を受け取ることができます。

興味を持った企業に即アプローチが可能です。



クリック後即アプローチで効率的なアポ獲得が可能に！

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