

今やるべき新規開拓のためのオンライン営業施策

新規開拓営業を大きくスピードアップ



01 | コロナウイルスが与えた市場の変化

02 | オンライン営業施策

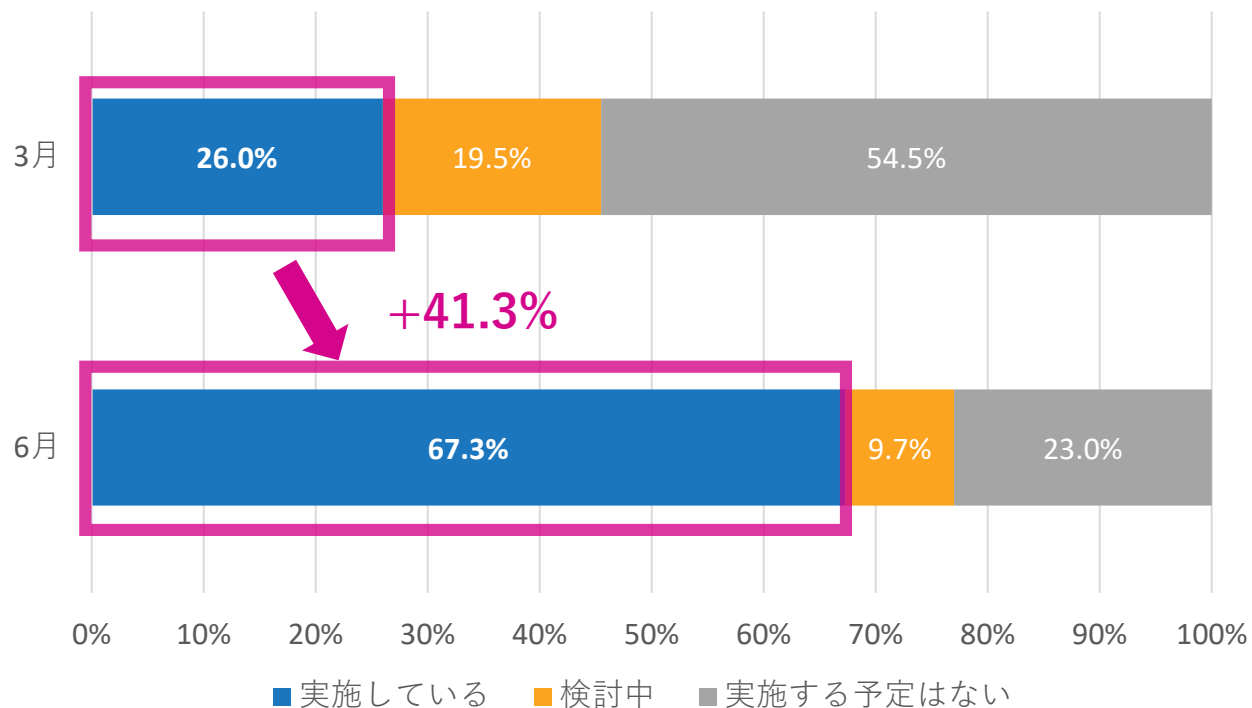
03 | GeAlneサービス概要

コロナウイルスが与えた市場の変化

テレワークの導入

緊急事態宣言発令前と比較して、**テレワークの実施率は約3倍**

テレワーク実施率

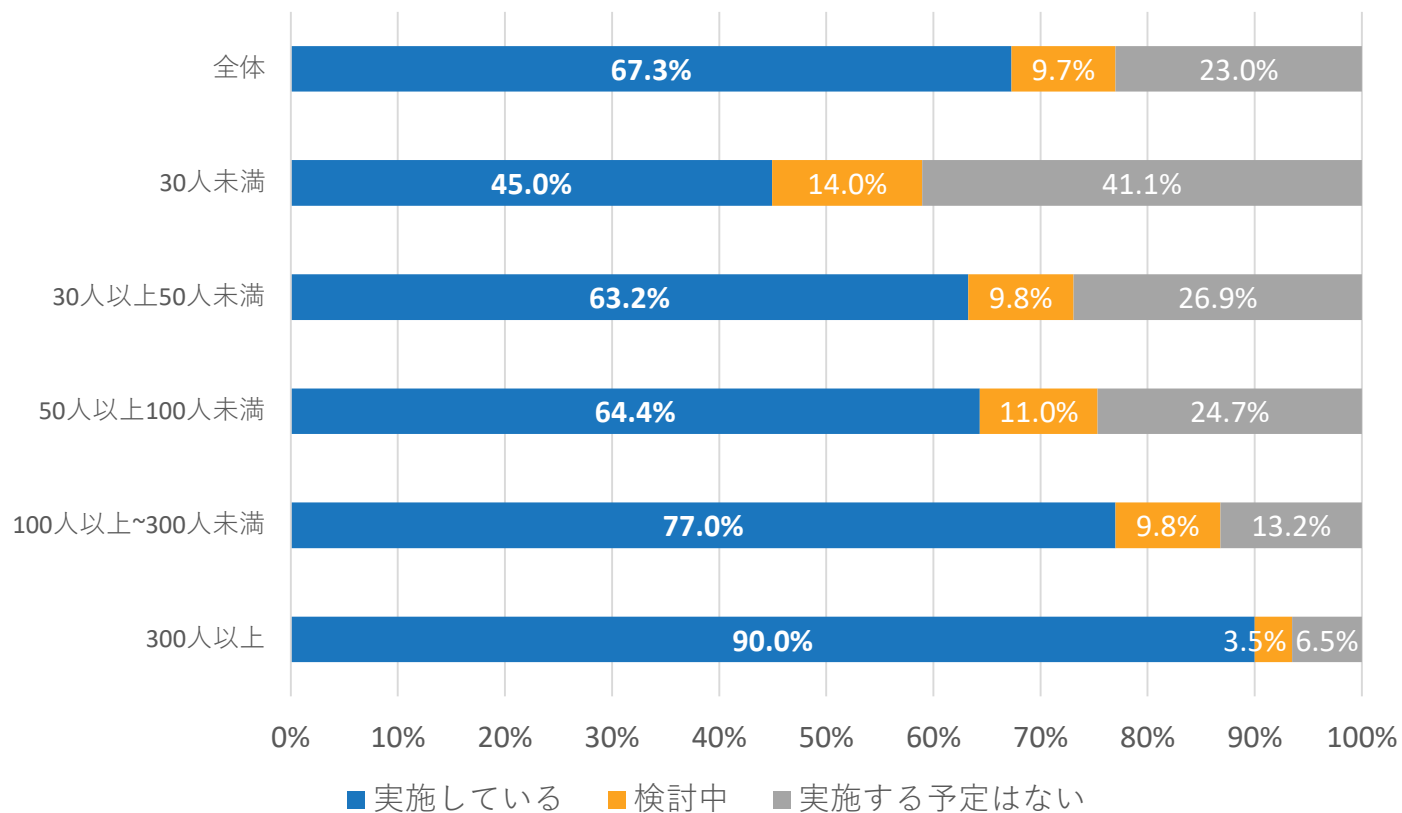


出典：東京商工会議所「テレワークの実施状況に関する緊急アンケート」調査結果

テレワークの導入

従業員規模が大きくなるに従いテレワーク導入実施率は高い

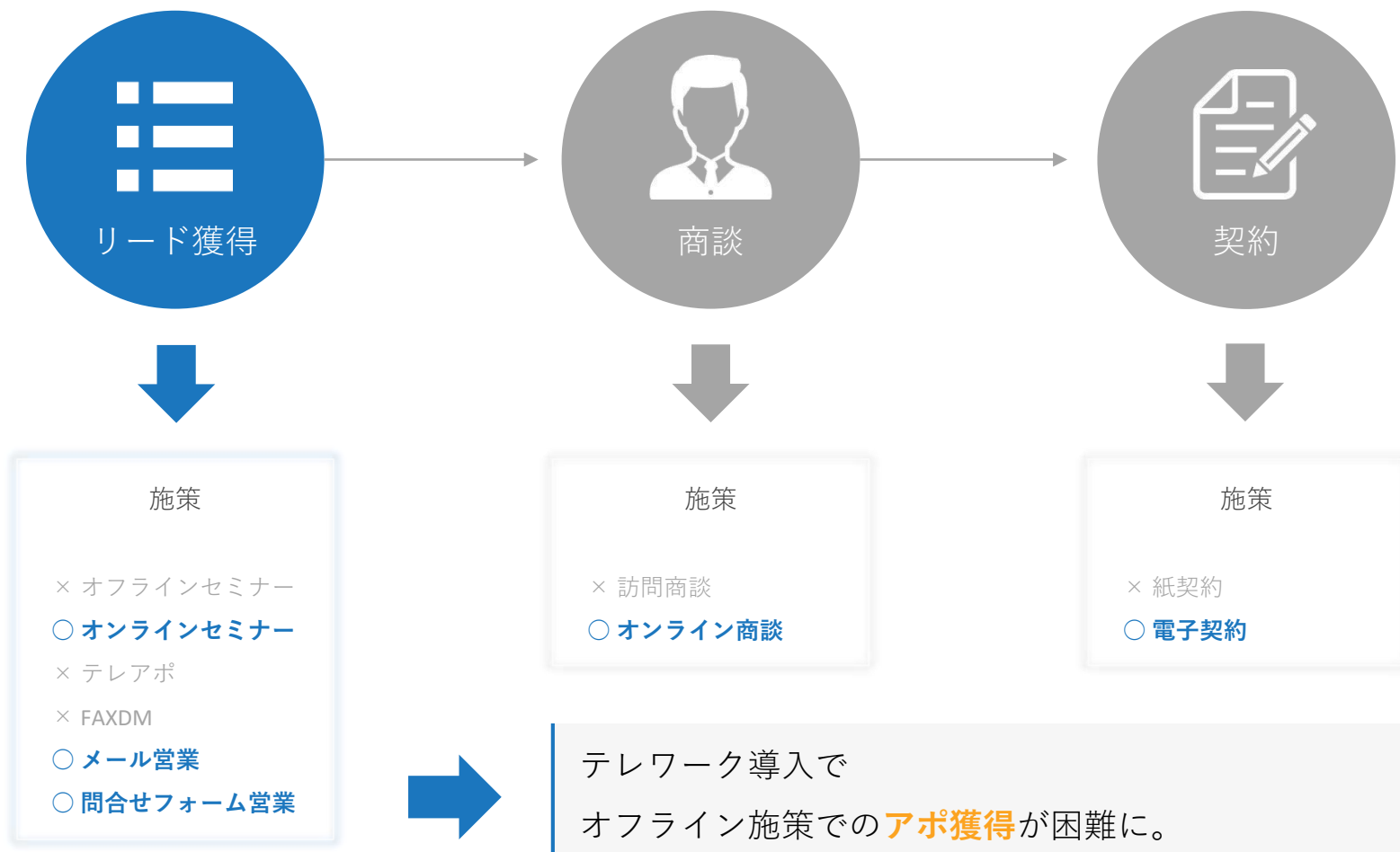
従業員規模別



出典：東京商工会議所「テレワークの実施状況に関する緊急アンケート」調査結果

営業施策への影響

テレワークの導入によりオフライン施策の効果が激減し、**オンライン施策**が効果的に。



オンライン営業施策

代表的なオンライン営業手法

オフライン施策が行えない中で有効的なオンラインで行える新規開拓手法



メール営業

企業の代表メールアドレス等に送る



問合せフォーム営業

企業HPのお問合せフォームから営業する

メール営業とフォーム営業の比較

自社にあった新規開拓手法を選択しよう！

	メール営業	フォーム営業
送る対象	info@や自社保有の既存顧客等のメールアドレス	企業HPにあるお問合せフォーム
メリット	低コストで大量に送信可能	反応率が良く決裁者が確認している場合が多い
デメリット	迷惑メールに振り分けられる可能性がある	企業がお問合せフォームを保有している必要がある



おすすめ

メールアドレスを多く保有しているまたは購入している企業におすすめの手法

HPを持っているような業界・業種がターゲットの企業におすすめの手法

フォーム営業ツール



フォーム営業自動化ツール『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。



受注可能性が高い
顧客層を
自動で絞り込み



問合せフォームへの
入力と送信を
自動化



営業文章パターン
効果検証
ABテスト



約38万社150種類の
セグメントから選択
ダウンロード



会社名/住所があれば
URLを補完

通常

オプション



機能紹介 1：フォームの自動入力と自動送信

GeAlneにセットした営業リストをもとにお問い合わせフォームに自動入力&自動送信します。自動送信の場合は自動入力のみを行います。フォームを発見できなかった場合は企業のメールアドレスを発見しメールを送信することが可能です。

The image displays the 'お問い合わせ送信設定' (Contact Form Submission Settings) dialog box overlaid on the main application interface. The dialog box has a close button (X) in the top right corner.

送信方法選択 (Delivery Method Selection):

- 自動送信 (Automatic)
- 手動送信 (Manual)
- 自動送信 + 手動送信 (Automatic + Manual)

送信対象選択 (Delivery Target Selection):

- フォーム・メールに送信 (Send to Form and Email)
- フォームのみ送信 (Send to Form only)
- メールのみ送信 (Send to Email only)

Time selection fields:

年 [] 月 [] 日 [] 時 [] 分 []
分 現在時刻を入力 (Enter current time)

The main application interface shows a list of companies with columns for '会社名' (Company Name), 'お問い合わせフォーム' (Contact Form), and '送信済' (Delivered). The list includes 16 entries, with some marked with a checkmark (✓) and others with a cross (✗). The total number of companies is 270.

Buttons at the top of the main interface include: '営業リストアップロード' (Upload Sales List), 'タブを離れて送信' (Click to Send), '合計: 270 社' (Total: 270 Companies), and '送信済更新' (Update Delivered).

The 'お問い合わせ' (Contact Form) details are visible on the right side of the main interface, showing fields for 'お問い合わせフォーム' (Contact Form) and '送信済' (Delivered).

機能紹介 2 : 営業リストのおすすめ機能

受注リストをもとにセットした営業リストの中から受注角度の高い企業をグルーピングします。

GeAIne デスト @ 1064890 設定 ログアウト

トップページ
 営業リストをアップロード
 オススメの企業分析の準備
Q オススメの企業を分析する
 ↓ 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
 データをエクスポート

オススメの企業を分析する
 アップロードしたい受注リストを基にアップロード済み営業リストの中からオススメの企業を分析し、リストアップします。
 ↓ 営業リストテンプレートダウンロード(Limit)

オススメの企業分析結果
 「全内訳を確認する」から選んでいただくと企業リストの詳細確認と送信がおこなえます。

検索条件	企業数	割合	評価	企業名
[A1S1]東京都_資金規模:中_社員規模:多	27社	5%	★★★★★	スイスイ株式会社 株式会社アスキット・イー 株式会社オリオンクルー ワン・ゼロ・セブン・デザイン株式会社 株式会社グルーヴズ
[A1S9]東京都_資金規模:大_社員規模:多	2社	0%	★★★★★	株式会社GameWith 株式会社リンクバル
[A1S7]東京都_資金規模:大_社員規模:少	1社	0%	★★★★★	株式会社AppBroadCast

全内訳を確認する

機能紹介 3：営業文章パターンの効果検証・ABテスト

受注リストをもとに、セットした営業リストの中から受注角度の高い企業をグルーピングします。送った営業文章内のURLがクリックされたとき通知を受け取る設定にすることも可能で、電話アプローチと組み合わせるとさらに効果的です。

The screenshot displays two overlapping windows from the GeAlne application. The background window, titled '文章パターンAの編集' (Edit Article Pattern A), features a '件名' (Subject) text field and a larger '本文' (Body) text area. The foreground window, titled 'アプローチ文章効果測定' (Approach Article Effect Measurement), is divided into two sections. The '対象選択' (Target Selection) section includes a radio button for '文章選択' (Article Selection) with a dropdown menu set to 'IT関連企業用文章ABテスト用' (For AB testing of articles for IT-related companies), a date range selector for '期間指定' (Period Specification) from '2019-06-01' to '2019-06-30', a search button labeled '表示' (Display), and a prominent orange button labeled 'アプローチ文章編集に移動' (Move to Approach Article Editing). Below this section, performance metrics are listed: '送信件数: 351 件' (Number of sent items: 351 items), '[A] クリック数: 16 クリック率: 9.94%' (Clicks: 16, Click rate: 9.94%), and '[B] クリック数: 14 クリック率: 7.37%' (Clicks: 14, Click rate: 7.37%).

オプション機能1：営業リストの購入

約38万社の企業データから、150種類のオリジナルのセグメント（複数選択可能）で抽出ができます。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が可能です。

The interface is divided into several sections:

- Left Sidebar:**
 - エリアから選択 (Select by Area)
 - 選択した地域 (Selected Area) with a 'X 選択した地域をリセット' (Reset Selected Area) button.
 - 以下項目はアップロード時補充機能もしくは検索して営業リストを取得機能をご利用の場合のみ有効です。
 - 業種から選択 (Select by Industry)
 - 選択した業種 (Selected Industry) with a 'X 選択した業種をリセット' (Reset Selected Industry) button.
 - 分野から選択 (Select by Field)
 - 選択した分野 (Selected Field) with a 'X 選択した分野をリセット' (Reset Selected Field) button.
 - マーケティングから選択 (Select by Marketing)
 - 選択したマーケティング (Selected Marketing) with a 'X 選択したマーケティングをリセット' (Reset Selected Marketing) button.
 - この条件で絞り込み (Filter by these conditions)
- Main Area - Prefecture Selection (都道府県を選択):**
 - 北海道: 北海道
 - 東北: 青森県, 岩手県, 宮城県, 秋田県, 山形県, 福島県
 - 関東: 茨城県, 栃木県, 群馬県, 埼玉県, 千葉県, 東京都, 神奈川県
 - 中部: 新潟県, 富山県, 石川県, 福井県, 山梨県, 長野県, 岐阜県, 静岡県, 愛知県
 - 関西: 三重県, 滋賀県, 京都府, 大阪府, 兵庫県, 奈良県, 和歌山県
 - 中国: 鳥取県, 島根県, 岡山県, 広島県, 山口県
 - 四国: 徳島県, 香川県, 愛媛県, 高知県
 - 九州: 福岡県, 佐賀県, 長崎県, 熊本県, 大分県, 宮崎県, 鹿児島県
- Main Area - Industry Selection (業種を選択):**
 - 分類: 小売・卸売・商社, 飲食・宿泊, サービス, 工丁・広告・マスコミ, コンサル・会計・法律関係, 人材, 病院・福祉・介護, 不動産, 金融・保険, 教育・学習, 建設・建築, 運輸・郵便・機械, 電気・ガス・水道, 農林水産, 鉱業, 実公庁, 組合・団体・協会, その他
- Main Area - Field Selection (分野を選択):**
 - 分類: 各種展示会出席状況, 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, 事業継続状況
- Main Area - Marketing Selection (マーケティングを選択):**
 - 分類: 製造・卸売, 制作・開発, 人事・経費・経理, 営業・マーケティング, ITシステム系, 建設・建築, 教育, 農業, 医療, トレンド

オプション機能 2 : 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”と前頁のタグ情報を補完する機能です。

The screenshot shows the GeAIne web application interface. The main content area is titled "企業リストをアップロード" (Upload Business List). It features a large dashed box for file upload with the text "企業リストをドラッグアンドドロップしてアップロード" (Drag and drop business list to upload) and "または" (or) followed by a button "ファイルを選択する (20MB未満)" (Select file (less than 20MB)). A green button at the top right says "企業リストテンプレートをダウンロード (xlsx)" (Download business list template (xlsx)).

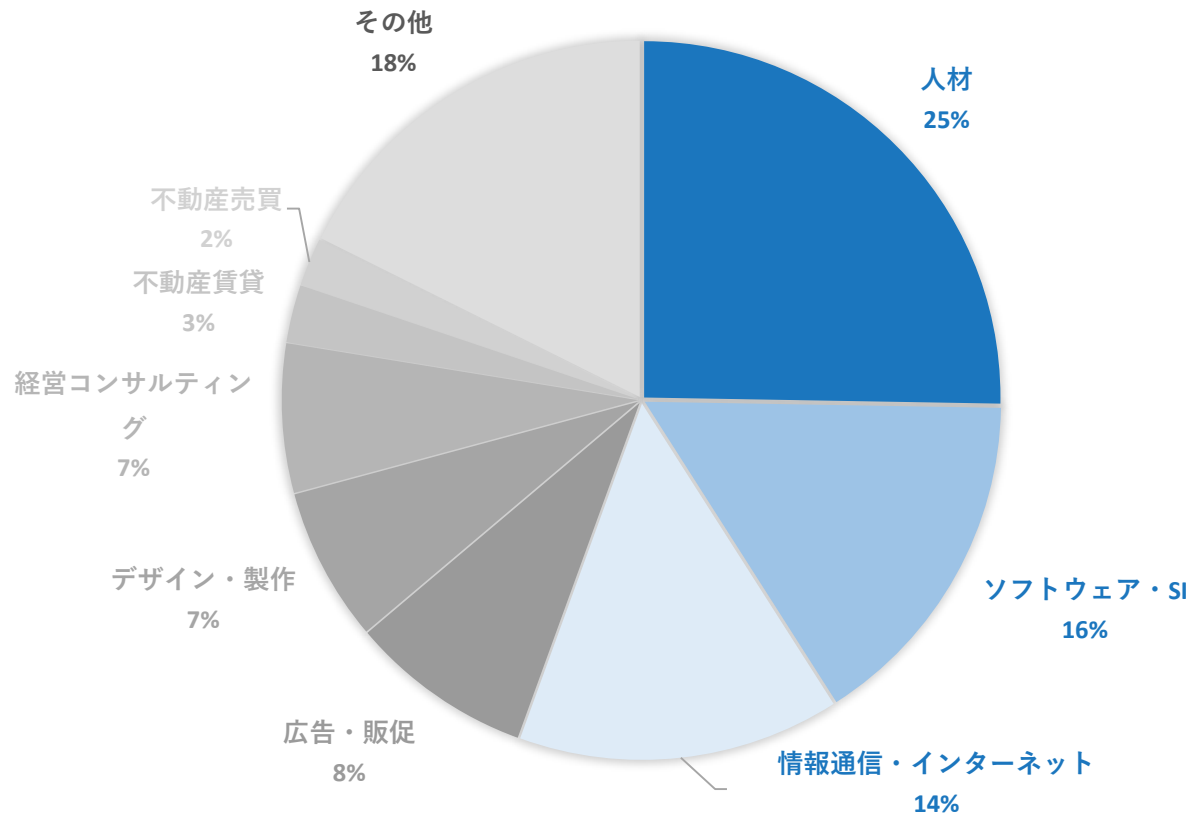
A modal dialog titled "営業リストのアップロード" (Upload Business List) is overlaid on the right. It shows the filename "temp_info.csv (439 B)". Below the filename are two checkboxes: "既にアップロードされている企業の情報を上書きする" (Overwrite information of companies already uploaded) and "URLを補完しない" (Do not complete URL). At the bottom of the modal are two buttons: "キャンセル" (Cancel) and "実行" (Execute).

At the bottom of the main interface, there is a red warning box with the following text:

- * 新規アプローチをする企業リストをアップロードしてください。
- * 企業リストテンプレートをダウンロードいただく、仕様に合ったCSVをアップロードしてください。
- * 「オススメの企業を分析する」機能を使用する場合は、貴社の登録企業の情報もあわせてアップロードしてください。

GeAne導入企業の属性

HPを保有しているような業界・業種をターゲットとする企業様におすすめ



導入企業（一部紹介）



お問合せ

お気軽にお問い合わせください。



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



geaine-sales@edge-tech.co.jp