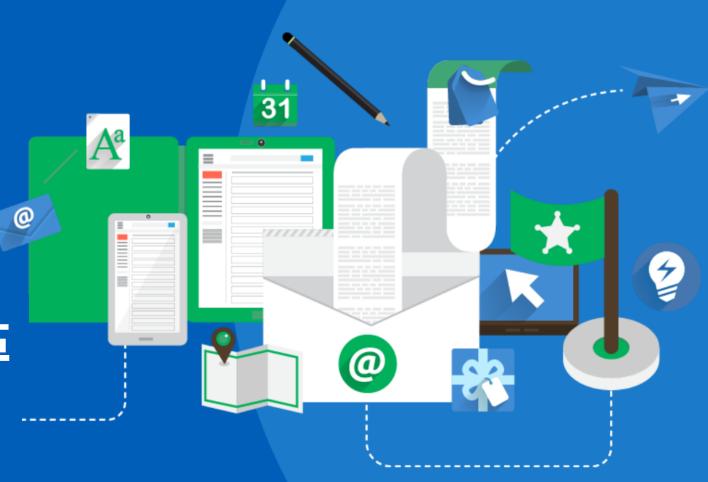


リードハンター

Lead Hunter

お問い合わせフォーム活用型 営業代行サービス

"60円"から始める セールス改革



「リードハンター」とは?



企業の「お問い合わせフォーム」を 活用したBtoB専門営業代行サービスです。



独自に生成した国内法人企業200万社のリストからお客様に合わせたリストを生成し、新規営業のためのお問い合わせフォーム配信業務を一括で代行します。



皆様の このようなお悩みを解決します。



- お問い合わせフォーム営業をしたいが、社内リソースが足りない。
- すでにリストを持っているが、使い古されていて反応率が低い。
- 高額なリストばかりだし、企業の問い合わせフォームが載っていない
- お問い合わせフォーム営業に関わる文面や資料作成に時間がかかる
- どんな文面や資料であればフォーム営業の精度が高まるか分からない。







リードハンターの強みは?



リードハンターの強みは、 ①精度の高い法人リスト②訴求力の高い文面③半自動配信スキーム の3つです。

 1
 2

 法人リスト
 営業文面

 送信スキーム







強み①「精度の高い法人リスト」



200万件以上のリスト+詳細情報により、お客様にあった営業リスト制作が可能です。



例:[不動産会社]

<課題>

静岡市内である程度の規模感で運営している飲食店経営会社 の経営者に直接、賃貸オフィスのご提案がしたい。

<ソート方法>

①住所「静岡県静岡市」+②従業員数「30人以上」+業種名 「飲食」「レストラン」

弊社が独自に抽出した法人リストの件数は200万件を超えており、「所在地」「業種」「資本金」「従業員数」などの一般情報はもちろんのこと、代表者名や事業の状況、お問い合わせフォームURLも調査済みです。そのため、お客様のニーズに合わせてあらゆる抽出が可能であり、最適なアタックリストの制作を実現します。

強み②「訴求力の高い文面」



豊富な文章制作テンプレートで、訴求力の高い文章制作を行います。





過去10年に渡る営業ツール制作経験によって培われたノウハウで、お問い合わせフォーム営業におけるコンバージョンを最大 化する文面を作ることができます。お客様のご状況と訴求商品・サービス内容をヒアリングし、最も最適な営業文面を作ります。

強み③「半自動配信スキーム」



文言の自動入力と、目視による最終確認で、「効率」と「安全」を両立します。





営業リストデータベース上の検索データ群から自動的にブラウザタブを開き、該当情報をお問い合わせフォームに入力、加えて属人的な最終チェックを含めることで、効率的かつ正確な情報送信を実現しています。お客様のブランディングを棄損せぬよう、最新の注意を払った送信を行います。



通常のお問い合わせフォーム営業の 3倍程度のコンバージョンを出す事例が増えています。

事例1【中規模・受託開発会社】

課題

• SeS業界の受託開発に実績は多かったが、社内に営業リ ソースがなく、新規顧客開拓が進まなかった。また、お問い 合わせフォームを行うにもアタックリストがない状況だった。

対策

・弊社による文面政策に加え、東京近辺、「開発」「受託」「IT」などのキーワードでリストをソートし、およそ1,000件のアタックリストにお問い合わせフォーム営業を実施。

結果

コンバージョン<mark>1.50%を記録。</mark>
15件の新規顧客との
アポイントメントを実現

事例2【大規模医療法人】

課題

• 医療法人として、企業に対して様々な寄付金集めを行っていた。それまではチラシやDMを送っていたが効果がなく、 お問い合わせフォーム営業を実施するに至る。

対策

•プロジェクトごとに「山口県」と「東京都」の大規模法人 (従業員数)でソートを実施、およそ2,500件のリストにお 問い合わせフォーム営業を実施。

結果

コンバージョン<mark>1.43%を記録。</mark> 35件の見込み顧客との アポイントメントを実現

リードハンターの料金プラン



リードハンターの基本料金は、 ①文面作成(2万円)+②送信1件60円です。

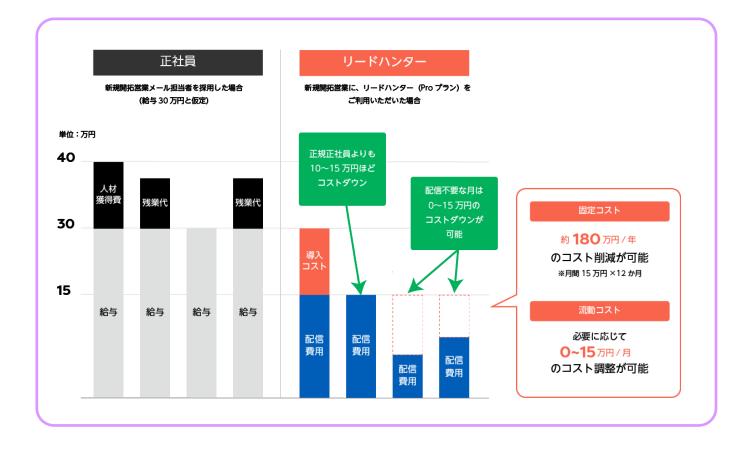


コスト面でのメリット



お問い合わせフォーム配信業務の 固定・流動コストを抑えることできます。

☑ 必要な時に、好きなだけ送信できる!





リードハンター・導入事例①

株式会社アドア 様



●ご支援の背景

スマートフォン(ios/Android)のゲームやアプリを中心に、企画・UI/UX設計・開発・デザイン・運用まで全てワンストップでご提供される株式会社アドア様のリード獲得を支援させていただきました。弊社独自に抽出したアタックリストより訴求先の企業様を抽出。お問い合わせフォームの送信文面の制作と営業代行作業により、高いCVRを実現しました。

●結果

お問い合わせフォーム営業用の文面のコンサルティング・制作に加え、全国200万社からなる法人リストから、要件に合致した企業群を抽出、それらのお問い合わせフォームに向けて営業文面の送信を代行。1,000件送信にて、15件のリード(見込み顧客)を獲得





リードハンター・導入事例②

株式会社総合電商 様



●ご支援の背景

高圧電力運用関連会社である株式会社総合電商様の「キュービクルアウトソーシング」の支援をさせていただきました。事業会社様に向けて月間2,000件、保安管理者様に向けて月間400件程度の営業を代行中。

●結果

事業会社様に向けて月間2,000件、保安管理者様に向けて月間400件程度のお問い合わせフォーム送信を実施中。現在までに10件のリード(見込み顧客)を獲得。





リードハンター・導入事例③ (スタート直後・実施中)

社会福祉法人青藍会 様



●ご支援の背景

医療に関するあらゆるプロジェクトを支援している社会福祉法人青藍会様では、企業からの寄付を募っていました。寄付を行う企業としても、節税、ブランディングなどの観点からメリットがありましたが、これまではそのメリットの明確な明文化と、想定されるお客様へのタッチポイントは限定的だったようです。これまで、チラシや電話での連絡を首都していた同社に代わり、弊社ではお問い合わせフォーム活用型認知拡大手法であるリードハンターを活用し、同社のプロジェクトの魅力、メリットの明文化と、1,000件の企業様に向けたリスト制作・送信作業の代行を実施させていただいております。

あらゆるセールスの課題に、 弊社のリソースをお役立ていただくことが可能です。 お気軽にご連絡ください。

株式会社デファクトコミュニケーションズ

担当:佐藤寛(さとうひろし)

TEL: 03-5843-8527

MAIL: satoh@defacto-com.net

HP: http://defacto-com.net/

~ロゴに込めた想い~

当社のロゴデザインは、『ろ過装置』を抽象化したものです。

当社の機能性を最適な粒度のろ過機能として利用して、 お客様のコアコンテンツを導き出したいという想いから想起しました。



