

インサイドセールス メール活用Tips



商談を獲得するための 「1to1メール」作成方法

セールスリクエストの紹介	p3
1.絶対に押さえていた3つのコツ	p6
2.成功メール事例	p12
最後に	p19

セールスリクエストの紹介



セールス リクエスト

会社名	株式会社セールスリクエスト
代表	代表取締役 原 秀一
設立	2019年4月1日
資本金	300万円
所在地	東京都世田谷区駒沢公園1-1Tote駒沢公園307
事業内容	インサイドセールス代行・Salesforce活用支援
顧問弁護士	法律事務所LEACT



代表取締役社長

原 秀一

Shuichi Hara

2012年にインテリジェンスに入社し、転職メディアODAの法人営業に従事。

2015年弁護士ドットコムにて法人営業・インサイドセールス立ち上げ・マネジメント従事。

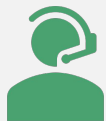
2019年株式会社セールスリクエストを設立し、代表取締役に就任。インサイドセールス代行Salesforce・HubSpot活用支援を行う。



<https://twitter.com/sicgram>

Salesforce/HubSpot活用を含めたインサイドセールス代行支援を実施
顧客体験を損なわずに事業成長に貢献します

インサイドセールス代行



インバウンドリードの
ヒアリング



ハウスリストへの
ナーチャリング



オンライン商談
※商材次第

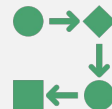


特定企業への
アウトバウンド

Salesforce / HubSpot活用



ダッシュボード
レポート作成



業務自動化
ワークフローの作成



Webサイト
トラッキング設計



内製化に向けた
伴走支援

01.絶対に押さえてたい3つのコツ

押さえるべき3つのコツ

やみくもにメールを送り続けても返信はきません。
しかし、たった3つのコツを押さえるだけで返信率が上がります。

point 1

シンプルに

point 2

タイミングよく

point 3

対象者を意識する

1

2

3

シンプルに 1メール1訴求に絞る

500文字以内で簡潔にまとめる

who

自分が誰か

when

なぜ今

why

なぜあなたに連絡

what

どのような
価値提供

1

2

3

タイミングよく 顧客が検討しているタイミングを逃さない

最低でも隔週で送信する

過去

営業と話すことで理解を深める

展
示
会

5%

現在

情報収集して理解してから営業と話す

- CM
- 展示会
- etc

検 索

資 料
請 求

テレアポ

57%

1

2

3

対象者を意識する 相手によって訴求を変える

対象者のポジションにあわせて内容を変更

現場担当者

ex.

「具体的なサイト改善ノウハウについて情報提供させていただけるのではと思い～」

決済者

ex.

「今後のマーケティング戦略立案に向けて貴社に近い事例をご提供させていただけると思い～」

3つのコツ+TIPSを総括

3つのコツに以下のポイントを追加することで
より**1to1**が伝わる文面となる

＜特に発生するケース＞

リード枯渇問題が発生した場合、未接続リードが多発している場合（明らかQ50Noを避けている可能性）、
在宅勤務で接触不可の場合

ポイント①

特定の情報を
調査する

ポイント②

架電した
電話番号を
記載する

ポイント③

留守電や
受付（電話代行）
に要件を残す

ポイント④

タイトルを工夫
して開封率UP

02.成功メール事例

全体の構成



セールスリクエスト<sample@test.jp>

ディスカッションのご依頼

〇〇様

お世話になっております。

株式会社セールスリクエスト原です。

在宅ワークが増えていることもあるためメールでのご連絡失礼します。

新年度に向けて新たにマーケティング施策をご検討される方も増え、弊社へのご相談も増えてまいりました。**〇〇様におかれましてリード獲得施策の強化を行うタイミングかと推察しディスカッションの機会をいただけないか**と思い個別でご連絡いたしました。

弊社は、“BtoBマーケティングにおける効果検証”を目的としたインサイドセールス代行事業を展開しており、施策別の効果計測から定性情報の共有までをサポートしております。BtoBマーケティングを強化していくタイミングの貴社こそ価値提供が最大化することが特徴でございます。

そこでオンラインではありますが、30分ほどのお時間で構わないので、
ディスカッションのお時間をいただけないでしょうか。

候補日

〇月〇日～〇月〇日の平日

※〇〇様の都合良い日程をご教示ください。

ご興味あればご返信お待ちしております。

構成1. who



セールスリクエスト<sample@test.jp>

ディスカッションのご依頼

〇〇様

お世話になっております。
株式会社セールスリクエスト原です。

在宅ワークが増えていることもあるためメールでのご連絡失礼します。

〇〇様が〇〇のデジタルマーケティング業務を推進されていると拝見しました。**リード獲得施策の強化を行うタイミングかと推察しディスカッションの機会をいただけないか**と思い個別でご連絡させていただきました。

弊社は、“BtoBマーケティングにおける効果検証”を目的としたインサイドセールス代行事業を展開しており、施策別の効果計測から定性情報の共有までをサポートしております。BtoBマーケティングを強化していくタイミングの貴社こそ価値提供が最大化する

自分が誰なのか

とさせていただきます。もしご多忙中ではございますが、5分はこのお時間で構わないので、ディスカッションのお時間をいただけないでしょうか。

候補日

〇月〇日～〇月〇日の平日

※〇〇様の都合の良い日程をご教示ください。

ご興味あればご返信お待ちしております。

構成2.when 3.why



セールスリクエスト<sample@test.jp>

ディスカッションのご依頼

〇〇様

お世話になっております。
合同会社セールスリクエスト原です。

在宅ワークが増えていることもあるためメールでのご連絡失礼します。

新年度に向けて新たにマーケティング施策をご検討される方も増え、弊社へのご相談も増えてまいりました。〇〇様におかれましては、**リード獲得施策の強化を行うタイミングかと推察しディスカッションの機会をいただけないか**と思い個別でご連絡いたしました。

弊社は、“BtoBマーケティングにおける効果検証”を目的としたインサイドセールス代行事業を展開しており、施策別の効果計測が

Point!

要件は太字で強調し簡潔に

Bマーケティング
を最大化する

そこでオンラインではありますが、30分ほどのお時間で構わないので、
ディスカッションのお時間をいただけないでしょうか。

なぜあなたに連絡

なぜ今なのか

構成4. what



セールスリクエスト<sample@test.jp>

ディスカッションのご依頼

〇〇様

お世話になっております。
合同会社セールスリクエスト原です。

在宅ワークが増えていることもあるためメールでのご連絡失礼します。

〇〇様が〇〇のデジタルマーケティング業務を推進されていると拝見しました。リード獲得施策の強化を行うタイミングかと推察しディスカッションの機会をいただけたらと思い個別でご連絡させていた

Point!

なぜ価値提供できるのかを伝える

どのような価値提供

弊社は、“BtoBマーケティングにおける効果検証”を目的としたインサイドセールス代行事業を展開しており、施策別の効果計測から定性情報の共有までをサポートしております。BtoBマーケティングを強化していくタイミングの貴社こそ価値提供が最大化することが特徴でございます。

そこでオンラインではありますが、30分ほどのお時間で構わないので、ディスカッションのお時間をいただけないでしょうか。

候補日

〇月〇日～〇月〇日の平日

※〇〇様の都合良い日程をご教示ください。

ご興味あればご返信お待ちしております。

具体使用例(SDR:資料請求・BDR:担当者接続)

▼ 具体使用例

Good 🌟	so close ><
ディスカッションのご依頼	資料請求の件/株式会社△△
▲▲社 ○○様	▲▲社 ○○様
お世話になっております。 株式会社△△の++と申します。	お世話になっております。 株式会社△△の++と申します。
050-1791-26**よりお電話しましたが、ご多用のようでしたのでメールにて失礼します。	この度は、資料請求（セミナーへご参加）頂き誠にありがとうございました。
この度は、資料請求（セミナーへご参加）頂き誠にありがとうございました。 直近でも**のようなご相談が増えて参りました。 ○△様が○△部署に所属されているのをお見受けし、お役立ちできるかと思い個別ご連絡いたしました。	当社では**についてご支援をさせていただいております。 直近でも**のようなご相談が増えて参りました。 よろしければオンラインにて下記の内容でディスカッションはいかがでしょうか？ ・（お役立ち情報 1） ・（お役立ち情報 2）
当社では**についてご支援をさせていただいております。 直近でも**のようなご相談が増えて参りました。 よろしければオンラインにて下記の内容でディスカッションはいかがでしょうか？ ・（お役立ち情報 1） ・（お役立ち情報 2）	下記日程調整リンクよりご都合の良い日程をご登録いただけますようお願いいたします。 【個別相談会】日程調整リンク 情報収集中の場合でもお気軽にご登録ください。 それでは、ご連絡をお待ちしております。 以上、よろしくお願いいたします
下記日程調整リンクよりご都合の良い日程をご登録いただけますようお願いいたします。 【個別相談会】日程調整リンク 情報収集中の場合でもお気軽にご登録ください。 それでは、ご連絡をお待ちしております。 以上、よろしくお願いいたします	=====
株式会社 △△ 住所：東京都港区***** mail：——@——.jp TEL：050-1791-26**	株式会社 △△ 住所：東京都港区***** mail：——@——.jp TEL：050-1791-26**
=====	=====

Good 🌟	so close ><
お打ち合わせの日程候補/株式会社△△	お打ち合わせの日程候補/株式会社△△
株式会社▲▲▲ ▲▲▲様	株式会社▲▲▲ ▲▲▲様
お世話になります。 株式会社△△の**と申します。	お世話になります。 株式会社△△の**と申します。
先ほどは、お電話にてご対応下さいましてありがとうございました。 早速ではございますが、お打ち合わせの日程候補をお送りさせていただきます。	下記に日程リンクをお送りさせていただきますので、 ご都合の良いお時間にてご予約ください。 https://meetings***** お手数おかけしますがよろしくお願い致します。
-----	=====
1) 4/ () 00:00-、 2) 4/ () 00:00-、00:00-、00:00- 3) 4/ () 00:00-、00:00- 上記以外のご予約はこちら：https://calendly.com/**	=====
※お打ち合わせは約1時間を予定しております。 ※1～3はご返信頂くタイミングによっては、埋まってしまいう可能性があります。数件候補をいただけますと幸いです。	=====
-----	=====
上記日程でご都合が悪いようでしたら、お時間調整いたしますので、**様より候補日をいくつかご返信ください。 ご連絡をお待ちしております。 どうぞよろしくお願い致します。	=====
-----	=====
株式会社 △△ 住所：東京都港区***** mail：——@——.jp TEL：050-1791-26**	株式会社 △△ 住所：東京都港区***** mail：——@——.jp TEL：050-1791-26**
=====	=====

押さえるべき3つのコツ

再掲となりますが、
以下の3つのコツを押さえるだけで返信率が上がります。

point 1

シンプルに

point 2

タイミングよく

point 3

対象者を意識する

弊社では架電だけでなくメールやSNSを駆使した
インサイドセールスの代行を承っております

インサイドセールスにお困りの際は
お気軽にお問い合わせください

🔍 セールスリクエスト |

検 索

<https://www.sales-request.com/#service>