

株式会社オーリーズ
代表取締役グループCEO
鈴木 多間様

株式会社セールスリクエスト
原 秀一

ご面談のお願い

拝啓

時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

突然のお手紙にて失礼いたします。私、株式会社セールスリクエストの代表の原と申します。

弊社はインサイドセールスのプロフェッショナルファームとして、シード期の初期顧客獲得に向けた1人目インサイドセールスや、エンタープライズ企業における新規事業のテストセールス、社内のインサイドセールスの成果最大化のためのイネーブルメントまで、幅広くご相談をいただいております。

今回、昨年貴社よりPRTIMESにて公開されました「PMF達成後のBtoB事業向けマーケティング＆セールス支援の「GO-to-MARKETサポートプラン」」にて鈴木様のお名前を拝見し、一度大手企業様の新規開拓の観点で面談のお時間を頂戴できないかと思い、本手紙をお送りさせていただきました。

GO-to-MARKETサポートプランでは、スタートアップ企業様のみならず、エンタープライズ企業様の事例も掲載されており、大手企業の新規事業における初期フェーズの拡販支援も、鈴木様を中心に推進されているとお見受けしております。

その中で、代表者様としてご支援されるお客様の開拓を担うお立場かと存じますが、鈴木様におかれましては、いかに見込み顧客を増やし、接点を拡大していくかがご関心の領域ではないかと推察しております。

現在弊社はインサイドセールスの代行業務を中心に、戦略設計・運用構築から、Salesforce/HubSpotの導入支援、テストマーケティングを通じた市場ニーズの把握まで、幅広い支援をしております。

上記のご支援の一環として、レターを活用したエンタープライズ企業様の開拓支援を個別に提供してまいりましたが、大変ご好評をいただき、この度正式なサービスとして提供を開始いたしました。

貴社の新規開拓において、特にエンタープライズ企業の開拓にお役立てできる内容となっておりますため、本プランの特徴をぜひご覧くださいませ。

【CxOレター&コールで突破！エンタープライズアポ獲得プラン】

・エンタープライズ×役職者に特化

単価の大きいエンタープライズ企業の役職者をメインに新規開拓を行います

・高い訴求力で反応率を向上

CxO層に対して、企業特有の課題感や業界動向を踏まえた上で、「Why you」「Why now」を明記した文章を作成し、1通1通パーソナライズされたレターを送付します

・一気通貫した対応

レターの内容考案から現物の作成、送付、その後の架電まで全てを弊社が対応します

弊社のご紹介をすると共に、貴社においてレターを活用したアプローチをした際の具体的なご支援内容、数値感、費用等々についてお話をさせていただく機会を賜りたく、誠に勝手ながらお手紙をお送りいたしました。

ぜひ他企業様でのお取り組みのご紹介含め、貴社の事業拡販に対して、担当者様を含めた議論の機会をいただけますと幸甚です。

もし、議論の機会を頂ける様であれば、大変お手数をおかけしますが以下のメールアドレスにご返信を頂戴できますと幸いです。

ご返信、心よりお待ちしております。

敬具

株式会社セールスリクエスト
原 秀一

〇〇@sales-request.com
tel: 080-1234-5678

〒154-0013 東京都世田谷区駒沢公園1-1 Tote 駒沢公園 307