

インサイドセールス必見！

返信があるメール

ないメール



Agenda

01 はじめに

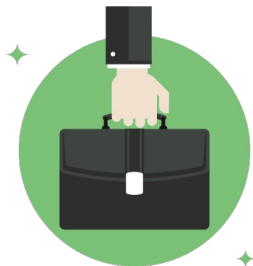
02 絶対に押さえてたい3つのコツ

03 メール成功事例

04 それでも返信が来ない時の対応

当社の紹介

セールスリクエスト **ができること**



**見込み商談数
の最大化**



**Salesforce
の設計**



**Marketing Cloud
Account
Engagement
の運用**

01.はじめに

01.はじめに

突然ですが

**コール量だけを担保するマネジメント
していませんか？**

コール業務でよくある悩み

コール量だけを担保したマネジメントをしていると
3つの壁にぶつかります。

1日の架電量に
限界がある

そもそも電話が
つながらない

担当者のスキルに
依存してしまう

メールの重要性

メールならコールで生まれる課題をクリアすることができます。

1件あたりにかかる
時間が電話より短い

顧客が都合の良い
タイミングで読める

スキルに依存せず
誰でも同じ
クオリティ

メールの返信率

しかし、インサイドセールスのメールに返信がくるのはごくわずか。
やみくもに量を増やすだけでは結果につながりません。

平均返信率 ... 1~2%

本日は、返信率が上がる3つのコツをご紹介します

02.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～」

03.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ご価値提供が最大化する

自分が誰なのか

〇〇様は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。ご返信お待ちしております。

〇〇様は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。

〇〇様は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。

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も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Bマーケティングを最大化する

Point! 要件は太字で強調し簡潔に

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きました。ぜひ早い個別でご連絡させていたが

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。

04. それでも返信が来ない時の対応

活用したい2つの手法

どうしてもメールだけでは成果が上がらない時は、
さらに別の方法を取り入れてみましょう

LinkedIn

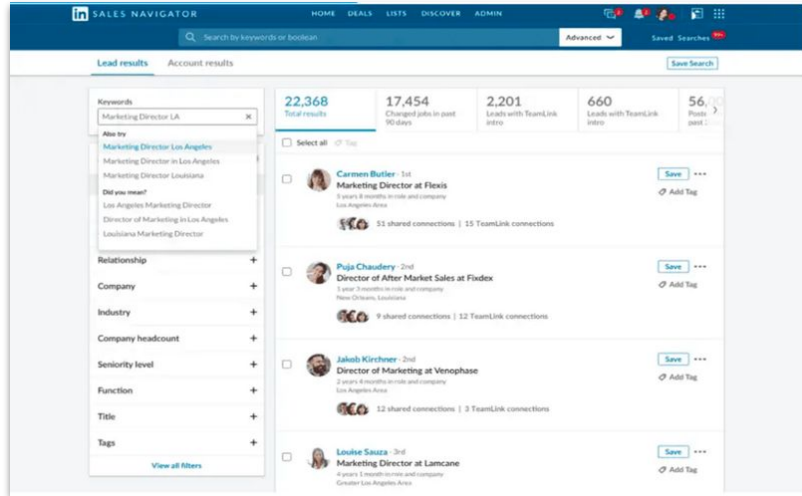
世界で200カ国8億5000万人以上のユーザーが登録している世界最大級のビジネスSNS。
日本でも300万人以上のユーザーが登録。
Facebookのビジネス版とも呼ばれ、
営業や採用にも使われています。

SMS

SMSは携帯電話番号宛てに
テキストメッセージを送信するサービス。
電話番号がわかっている相手であれば
すぐにSMSを送ることができます。

LinkedIn

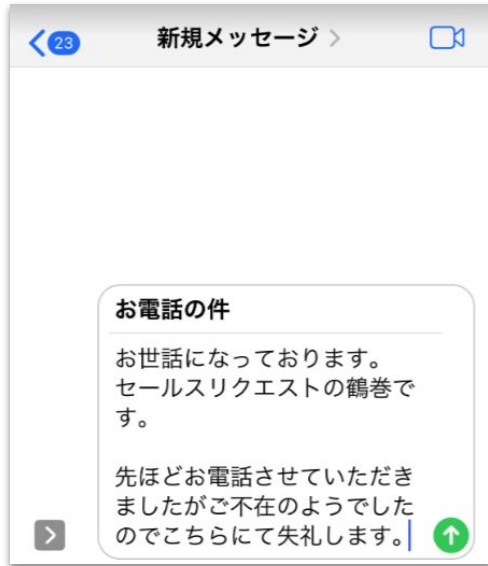
LinkedInのSales navigatorを活用したcold mail



バイネームで取得して、
経営者に直接コンタクトが取れるので
アポ取得率が向上

SMS

携帯電話番号あてにショートメッセージを送信



SMSは開封率が高い傾向がある。
メッセージに営業内容を書くのではなく
あくまでメールのフォローとして
使用することで効果が期待できる。

押さえるべきLinkedin、SMSのコツ

メールでの押さえるべき3つのコツに加えてよりカスタマイズした内容を送る

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



point 4

カスタマイズを意識

弊社ではインサイドセールスの代行に加えて、
架電以外のアプローチの代行も承っております

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>