

---

架電アポイントをより高める新しい新規開拓方法

新規開拓  システムのご紹介



TMC

Total Marketing Communications  
株式会社ティーエムシー

---

---

はじめに

私たちはセールスプロモーション業を20年間、続けております。

特に新規開拓力は自信を持っており、数多くの大手企業様とのお取引を行っております。

しかし、近年リモートワークの推奨をコロナ禍が後押しし、アポイント件数が激減してしまいました。

そこで我々は独自の方法を考え、新しい新規開拓システムを作り上げました。

そのシステムによりコロナ禍以前の状の4倍のアポイント件数と新規顧客獲得に成功しました。

このシステムを当社だけで運用するのではなく、新規開拓に悩む多くの企業様に活用して頂く事で少しでもお役に立つ事が出来れば、とサービスをパッケージ化しております。

ぜひ新しい新規開拓システム **新規開拓**  をご検討ください。

1 新規顧客になる企業の選定

リストアップ



2 キーマンに情報が届く様にする

 プロモーション DM



3 キーマンの気持ちを把握する

 Web マーケティング



4 効率的架電

 リアルタイムアポイント<sup>※</sup>

※ビジネス特許申請中



アポイント成功



すでにマインド把握をしているので具体的な商談になる



受注

# 1 新規顧客になる企業の選定

リストアップ

web行動履歴から、お客様のターゲットの選定を行います。



## 2-1 キーマンに情報が届く様にする

### 📺 プロモーション DM

リモートワークにより、会社に出社していないなどの不在の状況緩和の為、足あとが残るDMを活用します。  
この場合、効率的で簡易的なメールを活用しないのは、ウィルス等の悪用による破棄を防ぐ為です。  
DMがよりキーマン(担当者)に届く様、様々な仕掛けがあります。



### 1 紙仕様(チラシ・パンフレット)ではなく箱仕様(小包)にする

※TMC実績結果から小包の場合の廃棄率は70%から25%に下がります。

### 2 箱の中に商品やサンプルを同梱する

※TMC実績結果から商品同梱の場合の廃棄率は70%から20%に下がります。

※1、2を並用した場合、70%から10%に下げる事が可能です。

➤ 箱仕様・商品同梱により  
高確率でキーマンにDMが届く!

## 2-2 キーマンに情報が届く様にする

### キーマン(担当者) が情報を理解する

キーマンが御社のセールスポイントをスムーズに理解して頂く為に約20ページの**マンガコンテンツ**を当社で制作致します。

マンガコンテンツは総てを表記するのではなく、続きをwebで理解して頂く形でwebへ誘因をします。

誘因しやすい様、最後のページには**QRコード**(携帯でwebページに入る事が可能)を貼り付けてあります。

QRコードにより、どのDMからwebページに入ってきたのかを特定する事が出来ますので、どのお客様が興味を指したのかが分かります。



#### マンガ (20P で構成)

- 1、ポイントが分かりやすくマンガで展開される。
- 2、続きは web という流れ。



#### QRコード



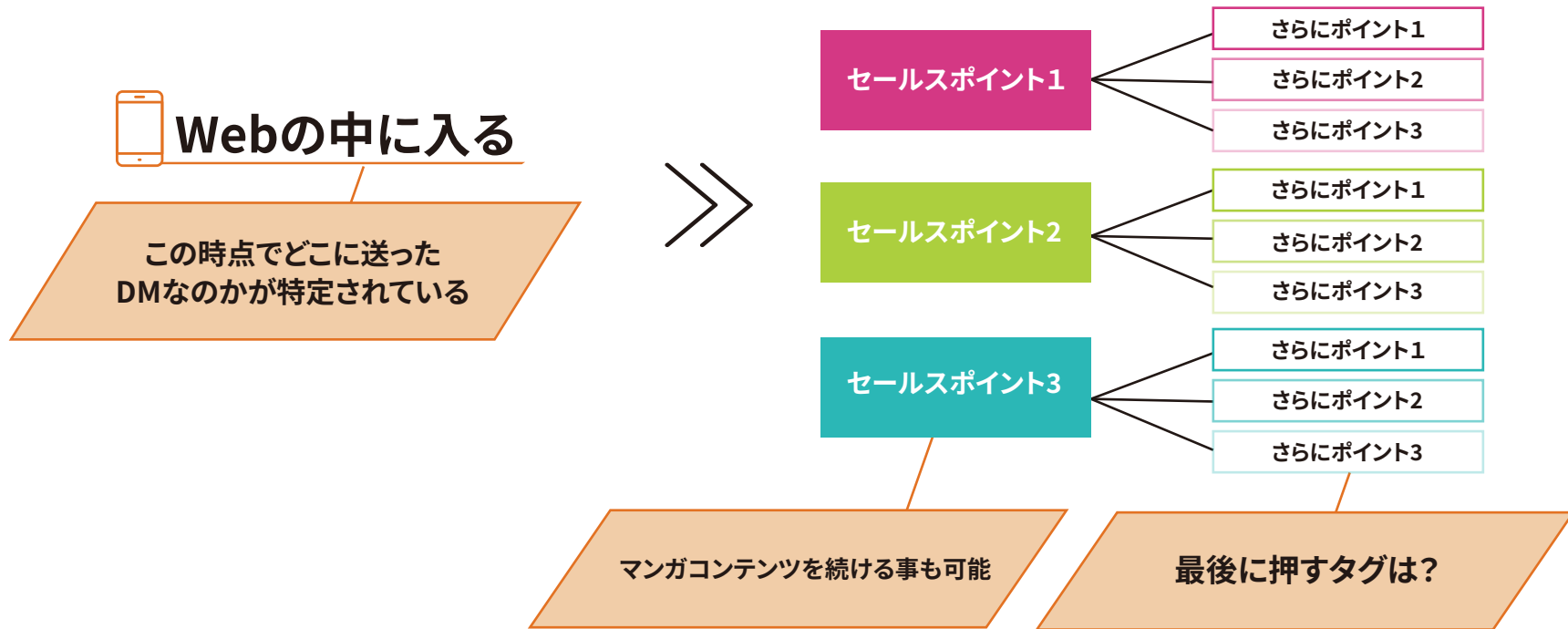
お客様の興味分かる!

- ① 携帯で web サイトに入る事が出来る。
- 2、どの DM から入ったのかが web サイト側から分かる。

# 3

## キーマンの気持ちを把握する

キーマンはどのポイントに興味を持ったのか？  
Webサイトの中に入ると3種類のタグがあり、1種のタグを選ぶとさらにタグが並びます。  
どのタグを選択する事で、キーマンがどのポイントに興味を持っているのかが分かる仕組みになっています。

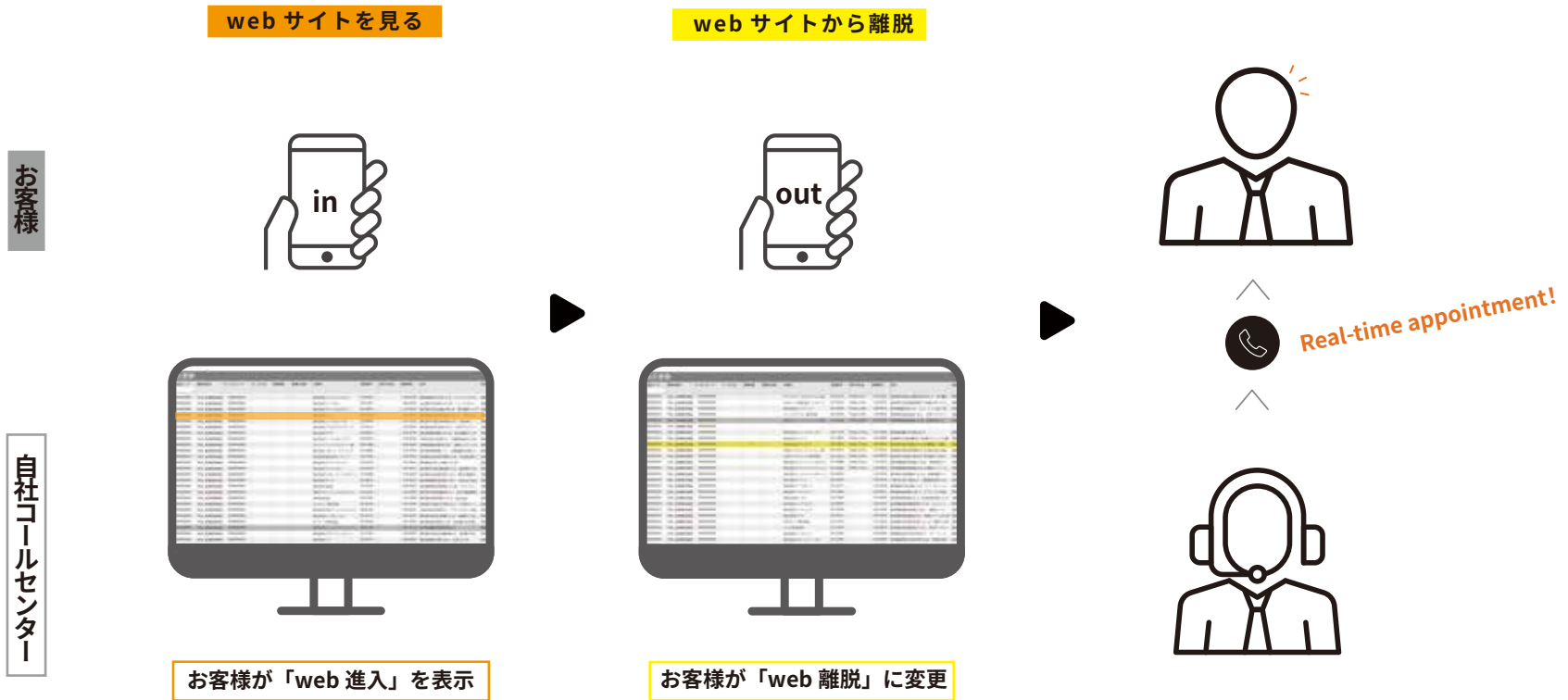


 これらの興味ポイントをまとめて分析致します

# 4-1 リアルタイムアポイント

🕒 ※ビジネス特許申請中

DMを受け取ったお客様がサイトに進入した事がリアルタイムで分かります。進入後、離脱した瞬間に  
自社コールセンターが架電を行います。





## 4-2 効率的架電 (2種の架電)



### ①webサイト誘導架電

DMを送ったあと、webサイトへ誘導する為の架電を行います。



TMC実績結果より架電を加える事で約50%のキーマンがwebに入って頂けます。

### ②アポイント架電

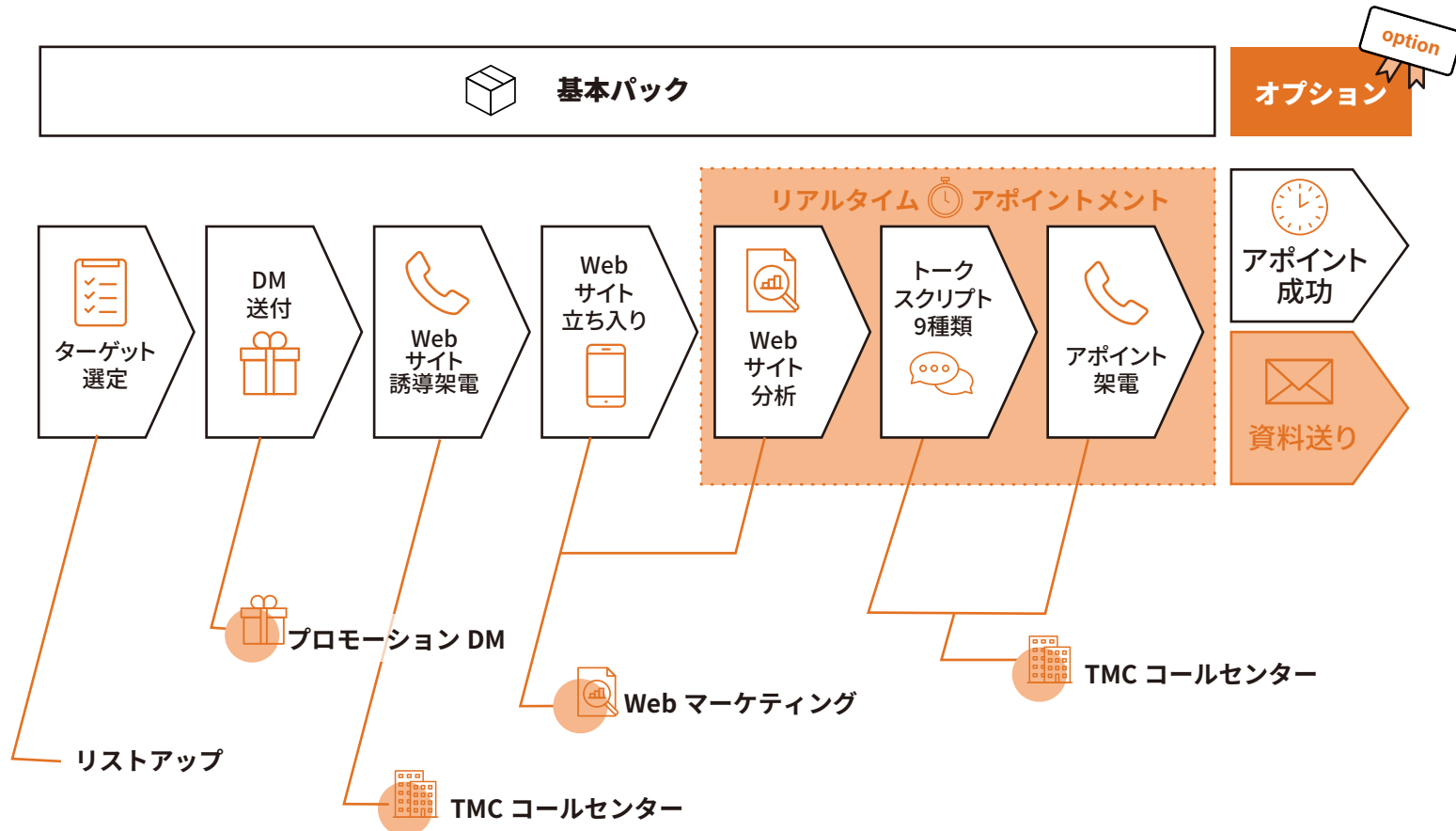
Webサイトに入って頂いたキーマンに対して、入ったタグポイントと最初に選定したターゲットを基に9種のトークスクリプトを制作し架電致します。



こちらのゴールは、1:アポイント 2:資料送付になります。



# アポイントまでのフローチャート



---

最後に

私たちは、今まで培ってきたプロモーションのノウハウを生かし  
今までにない新規開拓手法を作り上げました。

これは私共「中小企業」が、大手企業とのお取引の実績を見ていただければ、  
効果はお分かりいただけるかと思えます。

又、短期のお付き合いでは無く、20年に渡るお取引の結果からも  
常にお得意様に寄り添う姿勢を貫いている結果であると  
考えております。

共に新規拡大を実施し、お取組させて頂くお客様に寄り添っていきます。  
是非ご検討の程よろしく願いいたします。