

とても丁寧なフォーム営業代行サービス

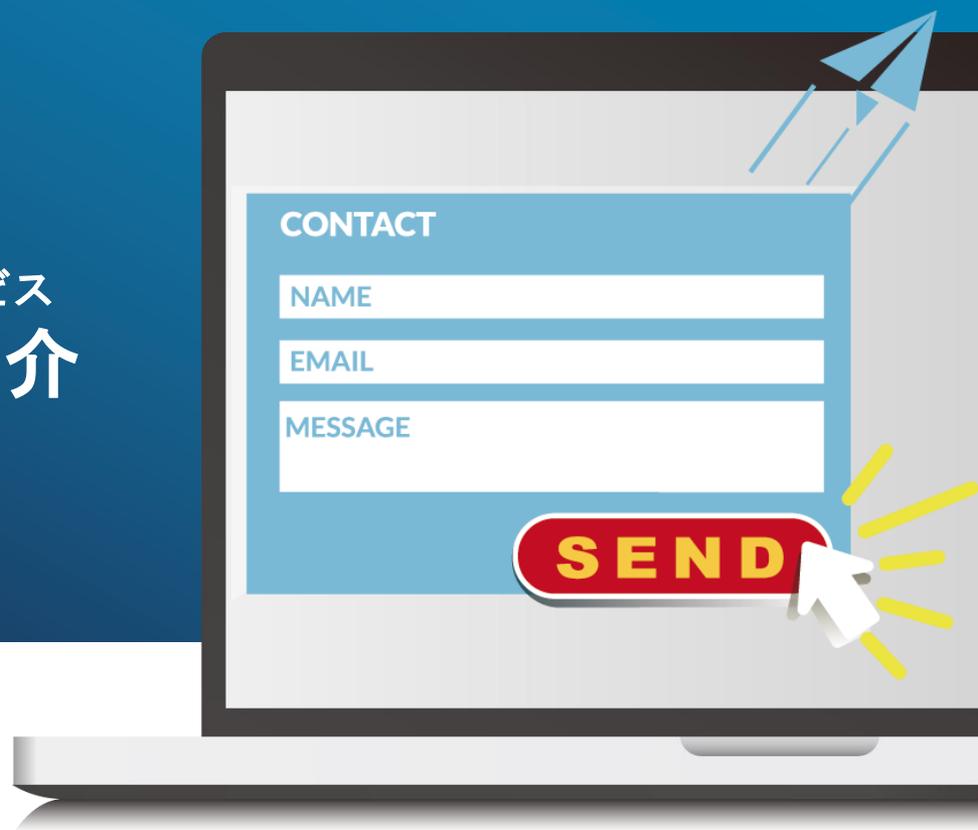
- コンタクト DM -

# Contact DM

「安心、即効、ダイレクト」

とても丁寧なフォーム営業代行サービス

## 「Contact DM」のご紹介



# CONTACT DMとは

CONTACT DMとは、企業サイトのCONTACTフォーム(お問合せフォーム)を使ったダイレクトメール等の配信サービスです。

## ニッチなターゲティングも可能

### 安価

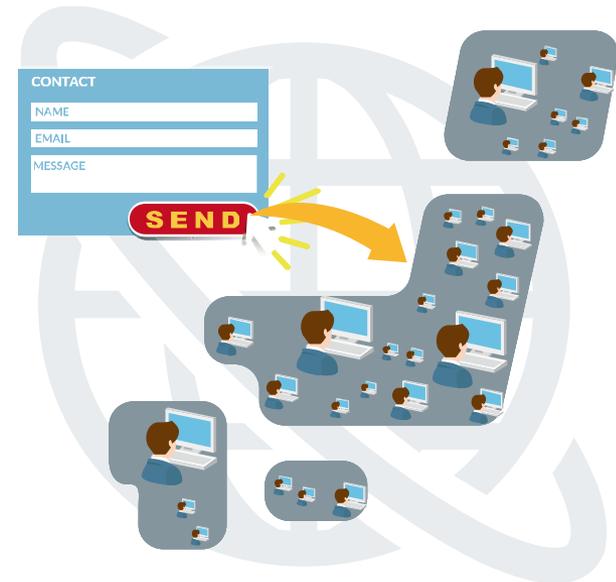
印刷、封入手間、郵送料金も不要なので低料金で効果的なDMが実施できます。

### 即効

PR用テキスト文と誘導先URLがあれば即配信できます。(配信先リストは弊社で用意)

### 確実

通常のDMのように未開封でゴミ箱行きではなく、ほぼ確実に担当者に関連されます。



# 主な特徴

<b>ローコスト</b>	<b>即効性(お急ぎのお客様に最適)</b>
郵送のダイレクトメールより圧倒的にローコスト。また他のDM手段と比較してもコストパフォーマンスは大。	郵送DMのような印刷・封入等の準備が不要で、テキストPR文と誘導先URLがあれば、すぐにでも配信可能。
<b>安全・安心</b>	<b>誰でも簡単に</b>
クレーム対策として、ページ内の営業メール拒否表記の有無等を、ツール及び人の目で必ず確認した上で送信します。	配信先リスト作成も料金に含まれます。ターゲティングもお任せください。100万件超のDBから様々な条件で抽出させていただきます。
<b>手厚いサポート</b>	<b>大きな効果</b>
商材にピッタリ合ったターゲットリストの作成、PR文のアドバイスなど、効果が上がるようしっかりサポートさせていただきます。	通常のDMのように未開封ゴミ箱行きではなく、ほぼ確実に担当者に関覧され、またLPに誘導し易く、費用対効果抜群です。



# よくある課題

営業・販促の現場において、このようなお悩みがありませんか？



新規顧客開拓の新たな手法を探している



最近DMの効果がほとんど無い



手入力で問合せフォームに入力送信している

郵送、FAX、メール、ウェブ集客、といった従来の手法以外でアプローチされたいお客様にお薦めです。

今やDMは未開封でゴミ箱行きが大半。しかしコンタクトフォームからの案内は、ほぼ確実に担当者へ閲覧されるため、効果的です。

リスト作成と配信作業の人的費は大きく、送信不可の選別も面倒です。それらすべてワンストップで「コンタクトDM」が解決します。

 **コンタクトDMで解決！**

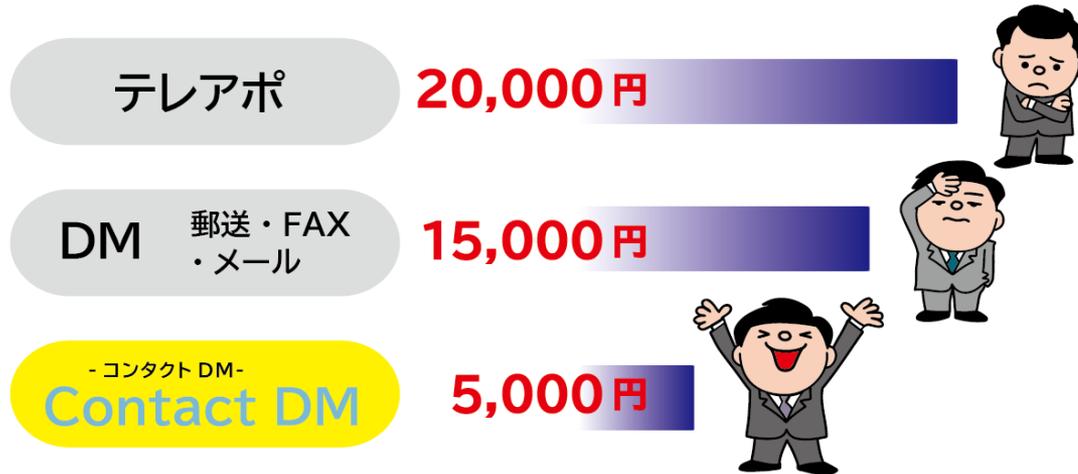


# コストメリット

代表的なリード獲得手法ごとにコストを比較してみました。

## ■ リード獲得単価（1件獲得当たりの費用）比較 ■

※弊社での実績費用及び獲得率を勘案して算出しました。



# 他社比較

## 「コンタクトDM」に類似した他社サービスとの比較資料

※金額は税別表示です。

比較	コンタクトDM	A社	B社	C社	D社
サービス形態	受託での 手入力送信	受託での 手入力送信	受託での 手入力送信	受託での ロボット送信	ツール提供
料金	<b>25円/件</b>	<b>40円/件</b>	<b>10万円/月</b>	<b>20円/件</b>	<b>15万円/月</b>
最低利用期間	なし	なし	<b>3ヶ月</b>	なし	<b>12ヶ月</b>
リスト作成	あり	あり(別途費用)	あり	あり	あり
原稿アドバイス	あり	あり(別途費用)	あり	なし	あり
送信完了率	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>
送信開始まで	<b>3営業日</b>	不明	<b>10営業日</b>	<b>5営業日</b>	<b>5営業日</b>



# 事例抜粋

社名	目的(商材・サービス等)	送信対象	送信件数	反応数	反応率
M社	求人媒体	関西×歯科医院・病院・介護	1000	10	1
K社	労務系クラウドサービスの資料請求	全国×社労士事務所	1300	10	0.77
K社	セミナー集客	大阪市×従業員50名以上	1600	11	0.69
A社	ITサービスの代理店募集	全国×パソコン修理業など_本社ベース	2000	13	0.65
E社	オンラインセミナーの集客	東京大阪×展示会出展企業、IT関連企業	4000	22	0.55
R社	LP作成	通販業	1229	5	0.41



# 料金

基本料金 **0**円 リスト費用 **0**円

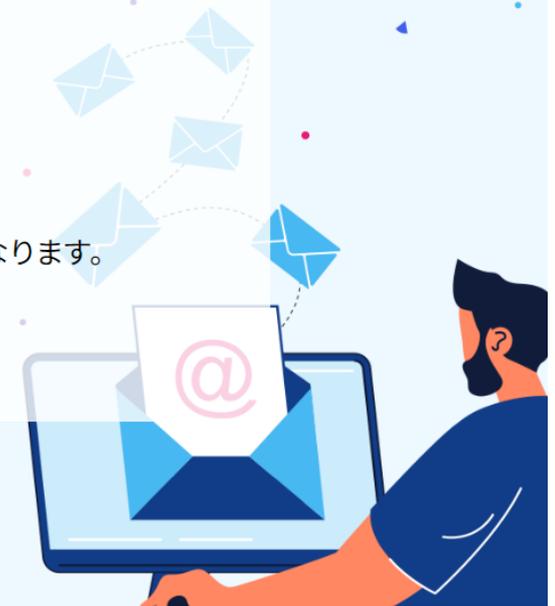
送信単価 **25**円(税別)

※費用は送信成功分のみ。不達分は頂戴しません。

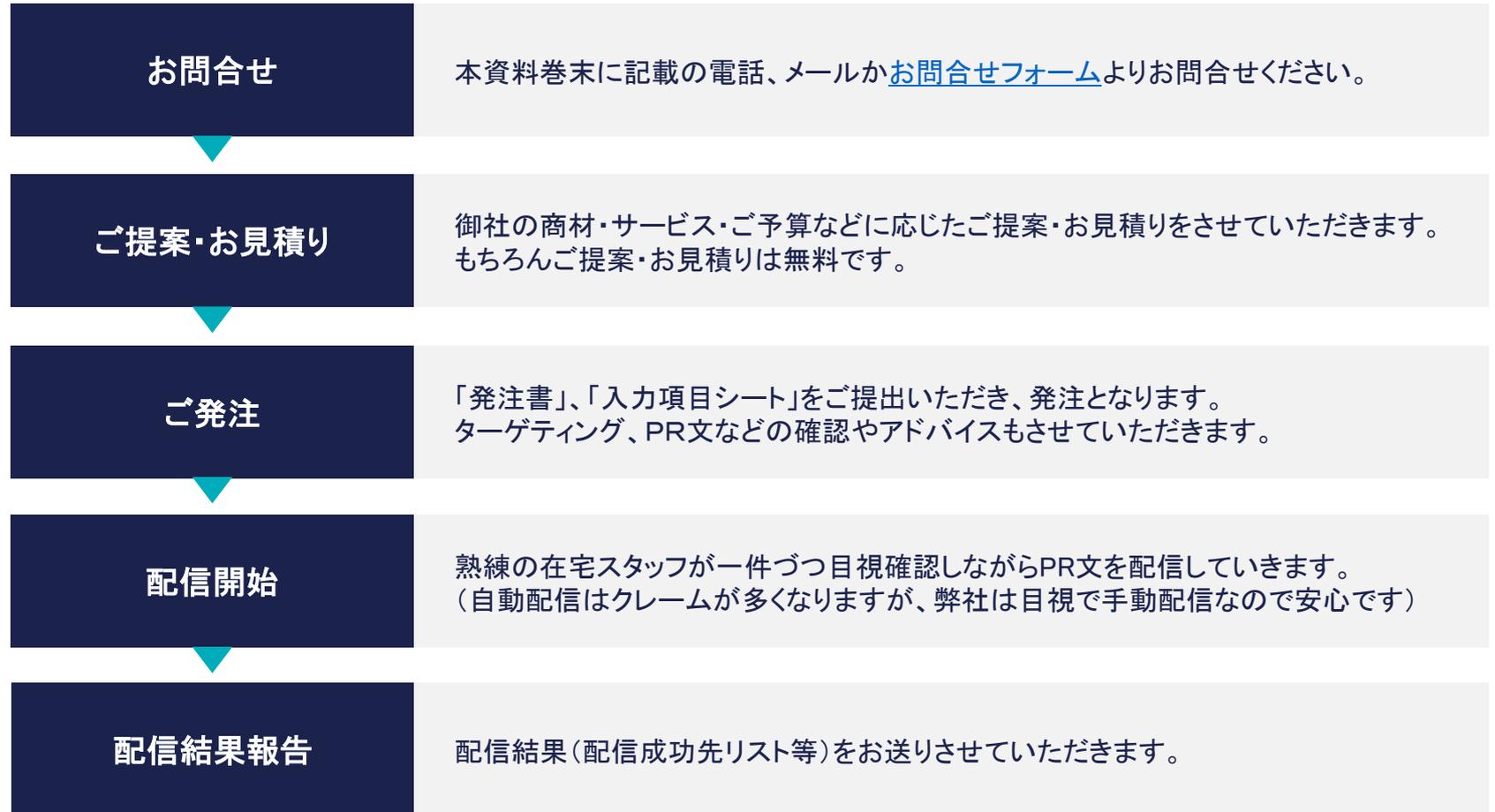
※最低利用期間なし(スポット送信可能)

※初めてご利用になるお客様が対象です。2回目以降は送信単価30円になります。

※送信件数5,000通未満の際は基本料金3万円が発生します。



# ご利用の流れ



## よくある質問

Q 何件から利用できますか？

A 1,000件からになります。

Q 配信用リストの用意が必要ですか？

A 不要です。リストは全て弊社にて作成いたします。(リスト持ち込みも可)

Q 配信文に文字数制限はありますか？

A 厳密にはありませんが、400文字以内を推奨しています。

Q 確かに配信されたか確認できますか？

A 設定したメールアドレスに自動返信が届き確認できます。また無事完了した企業のリストを配信終了後お渡しいたします。

Q 問い合わせフォームに営業案内をしても大丈夫ですか？

A 問題ありません。ただし採用や予約専用といった特定の目的に用いられるものや、ページ内に営業メールお断り等と書かれたフォームは使えません。そうしたフォームへは配信されないように都度目視で確認の上除いています。



# お客様の声



## 株式会社オールビジネスリンク

主婦のミカタ事業部 事業部長 国井 達人 様

【業種】人材サービス業【規模】従業員30名未満

### 新たな販路で成約に繋がるリード獲得

インサイドセールス導入後、メールによるアプローチを続けてきたが、少し手詰まり感が出てきた。その際にコンタクトDMの存在を知り、利用したところ従来とは異なった層のリード獲得、さらには成約につながった。ターゲティングされたリストだけでなく原稿アドバイスも助けられる。



## 株式会社キヨスル

代表取締役 松本 孝行 様

【業種】コンサルティング業【規模】従業員10名未満

### 見込み客獲得単価が2,500円!

集客ノウハウが詰まった原稿アドバイスや送信ターゲットの選定もあり、多くの反響をいただきました。獲得単価は2,500円となり、他手法と比較しても優れたパフォーマンスを出せています。また、利用した2週間後に連絡をいただくこともあり、効果が持続することを実感しています。



## Q. コンタクトDM実施の目的をお教え下さい

- ・自社の商品を、新規の見込客に認知させるため
- ・表彰制度の認知拡大及びアワードエントリーの促進
- ・見込み客の獲得
- ・オンラインセミナー集客
- ・オンラインセミナーの集客
- ・新規顧客の開拓のため
- ・自社主催のセミナーの集客  
(オンライン・会場同時開催)
- ・セミナー集客
- ・弊社製品の見込み客へのアポイント獲得
- ・自社サービスの集客
- ・自社パッケージの拡販
- ・新規顧客(見込み客)開拓
- ・代理店募集
- ・製品・サービス紹介、リード獲得
- ・セミナー募集のため
- ・自社で行うオンラインセミナーの集客
- ・自社サービスのPRのため
- ・自社セミナー集客
- ・商品販売サイトへの集客
- ・自社サービスへの引き込み



### Q. コンタクトDM実施前に抱えていた課題や悩みがあればお教え下さい

- ・郵送ダイレクトメールが中心だったが、制作・印刷・発送のコストが高いこと。
- ・人的リソースが限られていたため、短期集中でのコンタクトDMは、自社のみでの実現は不可能だった。
- ・郵送やFAXによるDMでは、本当に読んで頂きたいターゲットになかなか到達しない。到達する前にそれを最初に手にした人の判断で廃棄される可能性が高い。
- ・短期間でより多くの会社にコンタクトできなかった(1件、1件手入力するのに時間がかかる)。
- ・オンラインセミナーを初めて開催するにあたり、どう集客・告知したらよいか。
- ・今までの手法でリーチしない顧客(適切な属性の)に届けたい
- ・自社でフォーム送信をしていたが、リソースが足りない
- ・人材を必要としない営業方法を探していた
- ・パッケージの拡販方法
- ・新たな新規開拓手法を模索中
- ・代理店開拓の方法を探してた
- ・特定の業界へのざっくりとした反響調査を行う手法がなかった
- ・新規顧客獲得のため
- ・企業様の問い合わせフォームに営業メールをお送りすることの抵抗感がありました。
- ・緊急事態宣言時の郵送DMの効果に疑問がありました
- ・新規会員獲得



## Q. どのような商品サービスの営業販促にコンタクトDMを使われたか教えてください

- ・中堅・上場企業の広報に向けた、Webやパンフレットの制作物
- ・表彰制度の認知拡大及び集客
- ・内職(手作業・軽作業)請負いサービスの告知
- ・DTPサービス
- ・配信スタジオ
- ・手袋
- ・介護経営セミナー
- ・キャンピングカー販売代理店の代理店開発(事業説明会)
- ・プロジェクト型ERPシステム
- ・デザイン制作サービス
- ・温浴施設向け売上管理システム
- ・オフィス用品通販
- ・MEOサービス
- ・データ復旧サービス、データ消去製品
- ・ワーカーズプロのセミナー案内
- ・営業研修
- ・ストレスチェック
- ・健康経営支援サービス
- ・SSL証明書
- ・Eラーニング



### Q. 実施の決め手になったことがあればお教え下さい

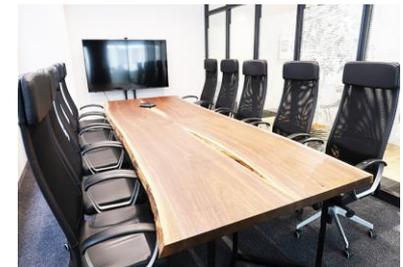
- ・コストが安いことと、手間がかからないこと。
- ・PR活動を弊社が代理実施したため、人の目で確認して頂く点は、信頼でき有難いと感じました。
- ・かねてより貴社よりリストを購入していたお付き合いの中で「コンタクトDM」を貴社でも扱っていることを知り、発注することに至った。
- ・フォーム集客での反応をテストしてみたかったため
- ・営業さんの営業力
- ・人の手による確認、入力が行われていること。
- ・信用と信頼
- ・フォーム送信アプローチ件数を増やす方法を探していた
- ・費用
- ・営業さんの対応
- ・営業担当の方に柔軟にご対応いただいた(リスト調査段階で)
- ・試してみようと思った
- ・目視で確認されていて、丁寧という点。素人を相手に大変丁寧に快くご対応いただいた点
- ・リストの調整を柔軟にご対応いただけたことや、自動送信ではない点
- ・スピード感



# 会社概要

エコノスは、お客様の「新規顧客開拓」を「リスト」を通じて支援する会社です。

商号	エコノス株式会社
代表	代表取締役 野畑 博央
事業内容	販売促進サービス、ソフトの開発・販売
資本金	1,000万円
設立	1995年3月16日
拠点	(本社) 大阪府中央区安土町1-7-13 トヤマビル3F (東京支社) 東京都千代田区二番町5-5 番町フィフスビル7F
Webサイト	<a href="https://econos.jp">https://econos.jp</a>



# 無料相談受付中

BtoBで営業効率を改善したいという方は是非ご相談ください。

## 電話でのお問い合わせ

**06-6265-5111**

03-6261-7322（東京）

平日10:00～17:30

## メールでのお問い合わせ

**sales@econos.jp**

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を  
ご記入の上、お問い合わせください

<https://www.econos.jp/panf/>

当社のホームページでも資料請求・お問い合わせができます。

