

決済者アポ獲得代行のご提案



- 新規のアポ獲得が難しい・・・
- 提案をしても稟議が中々進まない・・・
- 受注確度の高いアポがほしい・・・

承認者に対する新規アポイントの取得を
低コスト で実施する営業代行です





1. セルログ独自の
企業経営者リストに対してアプローチ



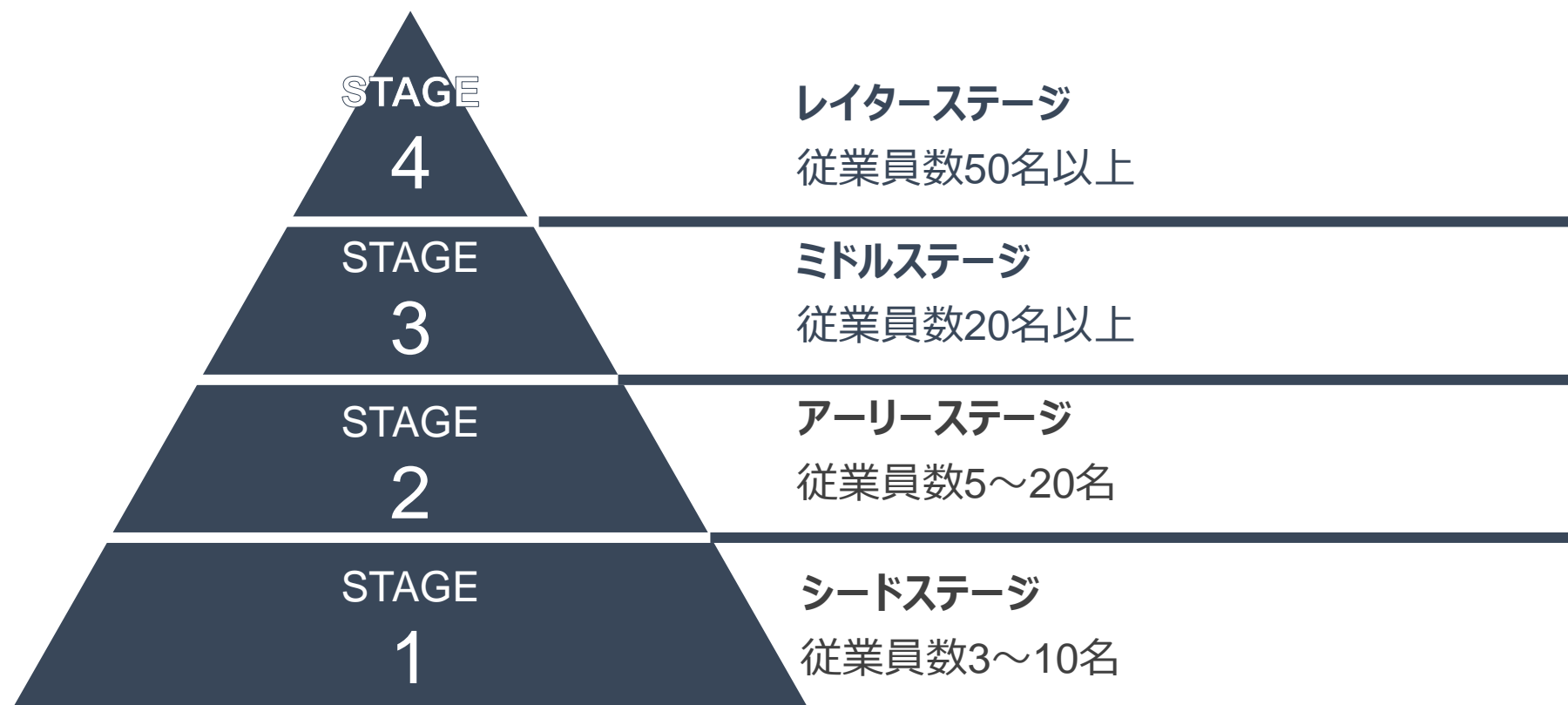
2. 過去のアプローチ結果より、
最適なアプローチ文言をご提案



3. 月額5万円の低コストで
ご利用が可能

1. セルログ独自リストについて

- ✓ コアセグメントの分析をもとにターゲットステージ企業を中心に営業リストのご用意
- ✓ 該当企業の経営者と紐づいた独自リストに対してアプローチ



- ✓ 追加金額が発生するオプションとなりますが、業種・設立年・エリア等からアプローチ先の絞り込みが可能

リストの追加抽出条件

- ・業種
- ・設立年
- ・エリア

その他企業様からのご要望幅広くご対応いたします

- ✓これまでの成功案件より、最適アプローチ文言をご提案
- ✓週次のレポートニング、取得状況に合わせて随時文言を改善

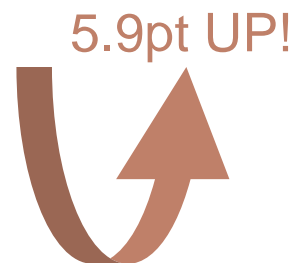
アプローチ文言の構造とポイント

- ①名乗り挨拶文
- ②メッセージ送付背景
 - リスト作成元を記載し、信頼感を醸成
 - 限定感や特別感を商材、リストから醸成
- ③プロダクト概要説明
 - シンプルな訴求
 - マーケット状況などを加味
- ④サービスURL
- ⑤クロージング
 - 目的転換

- ✓ 一般的な「HPお問い合わせフォーム」「手紙の送付」と異なる、独自のリストとアプローチ
- ✓ 従来の手法と比較して開封率・反応率が圧倒的に高いことが強み

問い合わせフォームアプローチ

2021年 5月～7月	CVR
アポ獲得数	0.6%



セルログ独自アプローチ

2021年 5月～7月	CVR
返信件数	11%
アポ獲得数	6.5%

3. 低コストで運用可能

✓ 300件のリスト作成、アポ取得アプローチを月額5万円で実施可能



本ご提案の範囲

5万円/月 300メッセージ送付

内訳

- プロジェクト管理
 - ・顧客管理、リスト準備
 - ・週次レポート、分析改善
 - ・弊社営業用アカウント開設
 - ・トスアップフロー構築
 - ・送付文面のご提案
- 実働
 - ・対象リストに対する300/月のメッセージ送付
 - ・メッセージ返信への顧客対応

- ✓ 弊社にてアポイント取得後、貴社ご提案担当様を含めたグループチャットを作成。日程調整以降のフェーズをお願いしております。

The screenshot shows a group chat interface with the following elements:

- Header:** アポ取得者及び貴社営業担当 (Appointment acquirer and your company sales representative)
- Message 1:** アポ取得者及び貴社営業担当 (Appointment acquirer and your company sales representative) - あなたがこのgroupを作成しました (You created this group) - 2021/07/23 16:48
- Message 2:** 弊社 (Our company) - いつも大変お世話になっております。こちらにて日程調整を実施させていただければと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。 (We are always very grateful for your support. We would like to implement the schedule adjustment here. We hope you will be satisfied. Thank you very much for your support.) - 2021/07/26 7:38
- Message 3:** 貴社提案担当者様 (Your company proposal representative) - ○○の○○と申します。この度は貴重な機会をいただき誠にありがとうございます。早速ではございますが、日程調整をお願いできますと幸いです。9月1日（水）13時～15時
9月3日（金）13時～17時
9月6日（月）10時～12時
お打合せ前に簡単な紹介資料もご送付させていただきます。【URL】
大変お手数おかけいたしますが、ご確認の程どうぞよろしくお願いいたします。

- ✓ アポイント質向上のため、トスアップしたアポイントについては、ご負担にならない粒度でフィードバックいただけると幸いです。
- ✓ また顧客との信頼構築上障壁とならない様、可能であれば貴社従業員という立ち位置で営業活動実施させていただけると幸いです。

その他詳細につきましてはお気軽にお問い合わせ下さいませ

東京都千代田区平河町1-6-15

TEL 03-6822-7538

MAIL info@sales-log.com

WEB <https://www.sales-log.com/>

