

SalesNow Form

問い合わせ文面作成



3ステップで問い合わせ文面を作成しましょう

1

問い合わせ送信の目的とコツ

問い合わせ先に何をしてもらいたいのか、目的を決め、反応率を高めるコツを確認しましょう。

2

文面作成のコツを確認

効果を高めるためのコツを確認しましょう。

3

問い合わせ文面の作成

他社の例やテンプレを元に、文面を作成しましょう。

1

問い合わせ送信の目的とコツ

①問い合わせ送信の目的を設定

問い合わせの切り口と目的を下記から選びましょう

切り口		目的	
A	営業	A	LPに訪問
B	アライアンス	B	メールへ返信
C	無料案内	C	電話での折り返し
D	キャンペーン案内	D	資料へ誘導
	⋮	E	アポの調整
			⋮

※あくまで一例で、サービスや商材によって他にもございます。

②反応率を高めるコツ

- 1 **絞り込む企業数は400社程度、送信成功数200社程度にしましょう。**
→過去の傾向上、クリック率の高い送信は、大体00~600社にしてその業界や都道府県など絞り込んだ文言を入れています。
ex)「建設業界特化の勤怠管理アプリのご案内」など

- 2 **文中にURLを記載し、クリック計測**
設定画面でURL登録後、問い合わせ文面内の内のURLクリック企業を計測し、クリック時にメール自動通知。追い架電することでアポ獲得率を向上できます。

- 3 **クリックを3回以上している企業は優先的に架電しましょう。**
社内で文章を共有し複数人で見ている可能性が高いの、優先的に架電しましょう。

- 4 **クリック後架電は1営業日以内にする(1時間以内、開封速電がオススメ)**
2営業日もあくと、そもそもどういった問い合わせだったのか記憶になくなる可能性があります。

- 5 **送る時間帯**
金曜日は仕事終わりの方が多いため避けていただくことを推奨しております。
変わって、月曜日火曜日などは内容確認から問い合わせまでその週のうちに行われるケースがあるため、オススメです。
時間帯につきましては、朝方、昼休み前後、夕方を推奨しております。

2

文面作成のコツ

②文面作成のコツ

提供するサービス, 送信対象, 文面によって効果は大きく変わります。いくつもパターンを試して自社に適した文面を見つけましょう。

件名について

- 1 サービス価値の訴求を変更して記載してみましょう。(導入するとどんなメリットがあるのか)
- 2 会社名 + 名前 を記載してみましょう。(会社名を記載することで信用度を上げる)
※ただし、件名がないフォームも存在するため、本文に含まない情報の記載は避ける

②文面作成のコツ

提供するサービス, 送信対象, 文面によって効果は大きく変わります。いくつもパターンを試して自社に適した文面を見つけましょう。

本文について

1

200文字～500文字程度を推奨

※各フォームで文字数制限があるため、短文では「送信成功率が上がる」が、長文では「伝わる情報量が増える」というトレードオフ

2

サービスの内容, 価値が理解できるように記載してみましょう。

3

「無料」「協力」「コラボ」等、返信までのハードルを下げ、
相手にとっての「**明らかなメリット**」を記載しましょう。

4

面談希望日時を記載したり、メールへの返信希望など**次回アクション**を明確にしてみましょう。

5

信頼できる実績を記載してみましょう。

6

企業を絞り込んだ上で、**業種やエリア**によって文面を変更しましょう。

7

送り先の担当部署や「代表取締役社長」「総務」「人事」など、**送付相手を限定**しましょう。

②文面作成のコツ

以下のような手法を用いて、色々なパターンを試して効果の高い文面を探る必要があります。相手にとっての「**明らかなメリット**」を記載しましょう。

社数限定

”〇〇社限定”のように対象企業を限定し緊急度を高める

期間限定

”〇月〇日までの申込みで”と記載し期限を切り緊急度を高める

パーソナライズ

”〇〇業界特化”というように企業絞り込み条件の情報でパーソナライズした情報を記載。(やみくもな営業ではないことを示唆する)

取引実績

誰もが知っている企業 / 送信先企業が知っている企業 との取引実績を記載することで、権威付け / 信頼を得る。

ザイオンス効果

1度送信した企業グループに切り口を変えて複数回アプローチしましょう。

トレンド

”テレワーク” / ”マスク” などの時流にあったワードを挿入することで読了率が高まるのが期待できます。

ベネフィット

顧客が得られる利益(ベネフィット)を端的に記載する。

無料

ハードルを低くするために、”無料トライアル”、”無料デモ”などのワードを入れる

変化

似たような文章 / 訴求内容でアプローチするのではなく、なるべく切り口を変え、変化を付ける

PDCA

意図を持って文面作成し、効果検証をしましょう。上手くいくアプローチの切り口を幾つか発見することで、継続的にアポイント獲得ができる仕組みを構築できます

3

問い合わせ文面の作成

③問い合わせ文面の作成

A. 営業の例

文面例 - 1

目的:LPに訪問

- 件名
〇〇(サービス名)のご紹介とご連絡のお願い【初期費用無料キャンペーン】
- 内容
156項目から絞り込みができる、営業リスト作成ツール SalesNow Targeting (<https://top.salesnow.jp/>)のご案内です。
的を絞った営業リスト作成ができるため
BtoB営業の効率を飛躍的に上がることができます。
今月末(2021年〇月末)までの申し込みで、“初期費用無料”となっております。
詳しくはURLをご確認下さい。

文面例 - 2

目的:メールへ返事

- 件名
〇〇(サービス名)のご紹介【初月完全無料】
- 内容
貴社にて営業リスト作成ツール「SalesNow Targeting」をご活用頂けるのではと思い、ご連絡差し上げました。
SalesNow Targetingは、業界最大級の176万社の企業データから、28項目以上(業界No.1)の検索条件を用いて詳細ターゲティングができる営業リスト作成ツールです。
今月末(2021年〇月末)までの申し込みで、“初月完全無料”となっております。
ご興味ございましたら下記にご連絡いただけますと幸いです。
xxxxxx@quickwork.jp

文面例 - 3

目的:メールへ返事

- 件名
【貴社特別対応】採用動画を完全無料で0本制作させていただきます。
- 内容
お世話になっております。株式会社〇〇の〇〇と申します。
この度、△△メディアにて〇〇様の紹介を拝見し、ご連絡させていただきました。

ご連絡させていただいた要件と致しましては、
・貴社の採用動画を【完全無料】で0本制作させていただき、弊社の採用動画メディア『〇〇』に【完全無料】で掲載させていただけないか
というものになります。

■【サービス概要】
『〇〇』は、採用動画を使って求職者と求人企業をオンラインでマッチングする動画配信プラットフォームです。

■【ご導入メリット】
1、30秒の採用動画を無料で0本制作
2、作成した動画は貴社にて自由に活用可能

■ 今後の流れ
ご返信頂戴次第、お打ち合わせの候補日程を複数お送りさせていただきます。
以上、お手数ですが、ご確認のほどよろしくお願いいたします。

株式会社△△
代表取締役 △△△△
東京都港区△△ △△ △△
Mail:aaaa@aaa.jp
URL : <https://aaa.jp/>

③問い合わせ文面の作成

A. 営業の例

文面例 - 4

目的: 電話での折り返し

■ 件名

「飲食店向け助成金申請代行サービス」のご紹介【最大 100万円/人】

■ 内容

株式会社〇〇の〇〇と申します。貴社 HPを拝見し、助成金申請代行サービスがお役に立てるかと思いご連絡差し上げました。

人材育成等のご相談をしながら、緊急対応期間中雇用調整助成金（～8月30日）から他助成金まで一括で申請代行を行っており、従業員様 1人当たり最大 100万円受給できる可能性がございます。

※詳細 <https://xxx>

助成金受給が確定するまで、**“完全無料”で相談可能**となっています。

ご興味いただければ xxxxxxxx@gmail.com又は03-1111-0000までお気軽にご連絡ください。

文面例 - 5

目的: 資料への誘導

■ 件名

〇〇(サービス名)のご紹介とご連絡のお願い【無料トライアルのご案内】

■ 内容

株式会社〇〇の◎◎と申します。

無料で△△を実現させる「サービス名」が貴社に活用頂けるのではないかと思います、ご連絡差し上げました。

〇〇の導入、〇〇コストの削減が実現できます。

初月無料で費用はかからず、無料トライアルも可能です。

ご興味ございましたら、下記をご確認下さい。

・サービス名

サービスLP

・資料請求・お問い合わせ

資料請求のURL

③問い合わせ文面の作成

A. 営業の例

文面例 - 6

目的:アポの調整

■ 件名

【関西特化】M&Aについてのご提案【相談無料】

■ 内容

〇〇株式会社の〇〇と申します。

弊社は、〇〇に特化したコンサルティングを行っており、〇〇の領域で国内トップシェアの企業になります。

関西圏中心に、〇〇というビジョンを掲げ活動しております。

コロナ禍のご状況ではございますが、今後の〇〇 (M&A事業承継等提案事項)につきて、一度ご提案の御機会を頂けないでしょうか？

完全成果報酬で、M&Aが確定するまで全て無料で相談可能です。

以下■内に提案事項の強みやメリットを記載

-
-
-

多様化する市場の中で、ベストなご提案をさせていただきます！

以下の時間にご提案の機会を頂ければと思いますが、ご都合いかがでしたでしょうか？

〇/〇 (月) 13:00-16:00

〇/〇 (火) 13:00-16:00

〇/〇 (水) 13:00-16:00

※対面のご案内が難しい場合は、ZOOMでのオンライン商談も行わせて頂いておりますので、お気軽にご連絡下さいませ。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

文面例 - 7

目的:アポの調整

■ 件名

〇〇について一度お時間いただけませんか。【初期費用無料】

■ 内容

株式会社〇〇の〇〇と申します。

弊社では、〇〇中心にグローバル人材の紹介を行っております。

貴社にて弊社の〇〇(提案サービス)がご活用頂けるかと思ひご連絡差し上げました。

〇〇(提案サービス)は、〇〇(サービスの特徴)、コロナウィルスによる人材流動停滞にも対応したサービスです。

(URL)

【(提案サービス)の特徴】

・弊社オフィスでのリモート業務にて貴社機密漏洩リスクを軽減

・〇〇

・〇〇

今月末(2022年〇月末)までの申し込みで、初期費用無料キャンペーンを実施しています。

これまでの実績をふまえ、30分ほどお時間を頂けないでしょうか。

〇/〇 (月) 13:00-16:00

〇/〇 (火) 13:00-16:00

〇/〇 (水) 13:00-16:00

〇/〇 (木) 13:00-16:00

まずはお気軽にご都合ご連絡いただければ幸いです。

③問い合わせ文面の作成

B.アライアンスの例

文面例 - 8

目的:アポの調整

■ 件名

【協業依頼】貴社のプロモーションに繋がるマッチングサービスについて

■ 内容

突然のご連絡失礼致します。

弊社は〇〇(提案サービス)のお手伝いをさせて頂いている広告代理店です。

現在、企業様同士を繋ぐ、〇〇(提案サービス)のマッチング事業を展開しております。

〇〇(提案サービス)を実施することにより、更に効果的なプロモーションを打ち出すことが可能になるかと思えます。

この度ご相談したい件があり、ご連絡させていただきました。

弊社クライアントより〇〇(提案サービス)のご要望があった際に、ご協力頂けませんかでしょうか。

〇〇(提案サービス)を行う際の条件などをご教授いただくお時間を頂戴できましたら幸いです。

ご挨拶を兼ねて、お打合せをさせていただきたいのですが、ご都合の宜しいお日にちを頂戴できますでしょうか。

※電話もしくはオンラインでの実施を想定しております。

株式会社〇〇

連絡先情報を記載

文面例 - 9

目的:アポの調整

■ 件名

アライアンスのご提案【〇〇株式会社】

■ 内容

初めまして、〇〇株式会社の〇〇と申します。

弊社はプロジェクトの内容に合わせ、社内外約〇〇名の事業開発・起業経験者が案件をリードする事でお客様を支援させていただいております。

また案件推進と共に、必要に応じた社員教育・採用までをご支援させて頂く事で、将来の最適な組織体制をお手伝いさせて頂いております。

これまで〇〇社以上の新規ビジネス促進の経験を元に、フェーズを可視化し、御社のPDCAサイクルを構築させて頂いて参りました。

この度はあたらめてご協業ができないかと思い、直接ご連絡をさせていただきました。

アライアンスは全て無料となっております。

お忙しい中重々承知しておりますが、是非一度ZOOM等WEBでのお打ち合わせの機会を頂戴できますと幸いです。

これまでの実績をふまえ、30分ほどお時間を頂けませんかでしょうか。

〇/〇 (月) 13:00-16:00

〇/〇 (火) 13:00-16:00

〇/〇 (水) 13:00-16:00

〇/〇 (木) 13:00-16:00

まずはお気軽にご都合ご連絡いただければ幸いです。

③問い合わせ文面の作成

C.無料案内の例

文面例 - 10

目的:LPへの訪問

■ 件名

オンデマンド動画研修のご案内【1月末まで無料開放中】

■ 内容

貴社HPを拝見し、弊社のオンデマンド動画研修サービスがお役に立てるかと思いき連絡差し上げました。
コロナショックで集合型研修が難しい今だからこそ、明るい未来を迎えられるよう人材育成に取り組んで頂きたいと思い、当該サービスを1月末まで無料開放させて頂いております。

新卒・社内研修等、在宅でもご活用頂けます。
以下LPをご確認のうえ、是非ご連絡ください。
※詳細「PDFのURL」

文面例 - 11

目的:LPへの訪問

■ 件名

【無料セミナー】香港での販売戦略のご提案【株式会社〇〇】

■ 内容

ご担当者様
初めまして、株式会社〇〇の〇〇と申します。
弊社は越境EC構築などウェブサイト上での海外展開を支援している会社でございます。
<http://xxxxxx.jp>

コロナ禍において新市場開拓としての弊社のグループ会社もある香港への卸販売を開始いたしました。
御社の商材を仕入れさせていただき、必要の際はマーケティング施策もご提供させていただいております。
こちらご関心などございませんでしょうか。

本サービスに関しまして、毎週セミナーも開催しています。つきましては、ご関心ございます際はぜひセミナーへのご参加もご検討賜れますと幸いです。

【香港現地の販促新トレンドセミナー！】

開催日時:2020年12月1日 16:00~17:00

参加費:無料

ツール:zoom

お申込み

<https://xxxx.jp>

ご検討のほどよろしくお願い致します。
何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社〇〇

〇〇

xxxxx@quickwork.jp

③問い合わせ文面の作成

C.無料案内の例

文面例 - 12

目的:LPへの訪問

■ 件名

〇〇のご案内【〇〇月末まで無料キャンペーン中】

■ 内容

貴社HPを拝見し、弊社の〇〇がお役に立てるかと思いきご連絡差し上げました。

コロナショックで先が見えない今だからこそ、明るい未来を迎えられるよう〇〇に取り組

んで頂きたいと思い、〇〇月末まで無料でご提供させて頂いております。

〇〇でもご活用頂けます。

以下LPをご確認のうえ、是非ご連絡ください。

<https://xxxxx.jp>

文面例 - 13

目的:電話

■ 件名

〇〇のご案内【〇〇月末まで無料キャンペーン中】

■ 内容

(株)〇〇の〇〇と申します。

突然のご連絡失礼致します。

弊社は、様々な〇〇(サービス内容)のお手伝いをさせて頂いております。

この度ご相談したい件があり、ご連絡させて頂きました。

〇〇(サービス内容)に、貴社の持つブランドにてご協力いただけませんか？

※ご紹介料・手数料などは頂戴致しません。

〇〇(サービス内容)の条件などをご教授いただくお時間を頂戴できますでしょうか？

※電話もしくはオンラインでの実施を想定しております。何卒宜しくお願い致します。

[https://xxx\(サービスURL\)](https://xxx(サービスURL))

③問い合わせ文面の作成

D. キャンペーン案内の例

文面例 - 14

目的: LPへの訪問

- 件名
【初期費用半額】テレワークにおける〇〇(サービス名)のご活用
- 内容
貴社にて、〇〇〇の実現により
テレワークを加速させる「サービス名」が
ご活用頂けるのではないかと思います、ご連絡差し上げました。

「サービス名」は、従業員の個人携帯を使って
会社全体の通信コストを大幅に削減させることが可能にします。

初期費用半額キャンペーンを実施中ですので、
ご興味ございましたら、下記をご確認の上お問い合わせ下さい。
- サービス名
<https://xxxx.jp>
- 資料請求・お問い合わせ
<https://xxxx.jp/download/>

文面例 - 15

目的: アポの調整

- 件名
〇〇のご案内【〇〇月末まで半額キャンペーン実施中】
- 内容
株式会社〇〇の〇〇と申します。
現在採用活動をされておりましたらお役に立つのではないかと思いますご連絡差し上げました。
弊社は、〇歳～〇歳までの即戦力の経験者の紹介しております。
〇〇(紹介人材の属性)を迅速な対応でご紹介しております。
現在コロナ対策応援キャンペーンを行っており、『紹介フィーを【半額】にてご紹介しております。
以下の時間にご提案の機会を頂ければと思いますが、ご都合いかがでしたでしょうか？
〇/〇 (月) 13:00-16:00
〇/〇 (火) 13:00-16:00
〇/〇 (水) 13:00-16:00
〇/〇 (木) 13:00-16:00
※対面のご案内が難しい場合は、ZOOMでのオンライン商談も行わせて頂いておりますので、お気軽にご連絡下さいませ。
何卒、よろしくお願い申し上げます。