

營業活動報告

2021.4.22

・現状分析

現在の流入経路

- ・ マッチングサイト 比較Biz
- ・ メール新規ATK
- ・ 紹介案件 甲斐さん（コンサル） カート会社 同業者 コミュニティ
- ・ 新規案件 問い合わせフォーム

今後の構築

- ・ 後払い決済会社 NP後払い Paidy

後払い決済相談室と進めている

<https://atobarai-hikaku.com/>

・現状分析

3/19～4/21 直近の状況

契約済み

株式会社こまいた → スタート (池末さん 案件)

創世堂 → スタート (船田さん ご紹介)

株式会社デイワソ → スタート (SUPERSTUDIO様 ご紹介)

東洋新薬 → 業務提携+案件紹介 4/23東洋新薬の倉庫見学 (倉庫見学メール)

見込み顧客 (商談中)

株式会社one-D → 4/23倉庫見学 (メールATK)

株式会社ブルーウェイ → ゴールデンウィーク明け訪問予定：日程調整中 (比較Biz)

株式会社薬院オーガニック → 5月2週目に連絡 新担当者入ってから (メールATK)

yugeta ec consulting須藤 晋介 → 質問内容を纏めてもらい返信待ち (物販コミュニティ)

・現状分析

マッチングサイト 比較Biz

1月	案件数	4件	商談	3件（通販2件海外エンド1件）	落ち	2件	商談中	1件
2月	案件数	4件	商談	2件（通販1件海外エンド1件）	落ち	2件	商談中	2件
3月	案件数	8件	商談	7件	落ち	3件	商談中	5件
4月	案件数	7件	商談	7件	落ち	5件	商談中	2件

<https://app.asana.com/0/1199558856151181/list>

・現状分析

メール新規ATK

- 条件
- ・見学に実際に来そうなエリア ➡ 倉庫見学メール
 - ・見学に実際に来れそうにないエリア ➡ 発送代行診断メール

広告の有無・社歴、社員数の有無

広告を出している ➡ 発送件数が見込める

社員、社歴無記入 ➡ 企業規模感がスタートアップ型

クリック率で分析を行う 3/19～4/21 合計 6072件

倉庫見学可能な地域 送信 1703件

資料クリック 26件 (1.53%) 動画クリック 2件 問合せ 2件 0.1%

倉庫見学不可能な地域（発送代行営業） 送信 2075件

資料クリック 84件 (4.05%) 動画クリック 4件 問合せ 4件 0.2%

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_tuAlOYkDTVHUA1LqOZxZ3Tni2ofnglGkwYRsPJjHRk/edit#gid=0

・現状分析

メール新規ATK

- ・今までに送信をした結果を参照して **クリック率の高い条件** に再送

クリック率の高い条件再送 送信 2294件（見学可能地域）
資料クリック 72件（3.14％） 動画クリック 4件 問合せ 1件

見学案内でクリック率の高い条件

- ・社員数 記載無し
- ・社歴 記載無し
- ・広告 無し
- ・クリック率7.69％

物流案内でクリック率の高い条件

- ・社員数 記載無し
- ・社歴 記載無し
- ・広告 有り、無し
- ・広告無しクリック率8.33％
- ・広告有りクリック率6.07％

・現状分析

メール新規ATK

クリック率の高い条件に対しての再送

- ・再送にも関わらず資料の開封率は悪くは無い 3.14%

- ・再送の為かお問合せ件数は少ない 1件

- ・動画視聴回数は開封数に対して5.56%

BENCHMARK

- ・本登録完了し自動送信・分析可能な状態に構築完了

- ・送信後にどの企業が資料クリックしたのか目視が可能

クリック数 ▼

...

メールアドレス

名前

日付 ↓

chamunpi1226@gmail.com

真希 吉田

Apr 20 2021, 12:30 PM

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_tuAIOYkDTVHUA1LqOZxZ3Tni2ofnglGkwYRsPJjHRk/edit#gid=0

・現状分析

紹介案件 甲斐さん（コンサル） カート会社 同業者 コミュニティ

甲斐さん（コンサル） フォーシーズンプランニング様
サプリー まずはAmazonFBAから 生産遅延で5月からにずれ込み

カート会社 SUPERSTUDIO 株式会社デイワン様
サプリー 4月30日～リリース予定

コミュニティ
須藤さん（コンサル） まずは離乳食の海外の会社の発送代行依頼で最終調整中

船田さん紹介
こまいた様 プリンター発送スタート

関沢さん
サプリー スタートさせる予定

提携先
リマイン（川越）発送拠点

・現状分析

後払い決済会社

現状、ファストノット様が同梱を強く希望、PaidyにNPからの切替は現状なし（導入してよければ）

Paidy ファストノット様にシープラスとPaidyでzoom提案済み→導入に向けて不明点確認中

NP後払い

システムはLOGILESSと進めていくようになる



シープラスからNPに確認後、現在LOGILESSの印刷エラーの改修待ち
LOGILESSとしては2~3ヶ月後にリリース予定



LOGILESSに確認中

現場的にやりたいことがLOGILESSとNP連携システムでリリースされれば、薬院オーガニックなど
他社をどんどん取り入れられる

やりたいことができなければ、黒船とNPで開発検討

・課題

- ・ マッチングサイト 比較Biz EC案件は商談に繋がるが連絡が取れなくなる、案件が具体性がない
通関関係は外部パートナーとの提携が必要
- ・ メール新規ATK BENCHMARKの分析スタートするが時間は必要
- ・ 紹介案件 提携の方はタリフ等の問題も発生するので構築に時間が必要
- ・ 新規案件 問合せ後にしっかりヒアリングを行う事と引継ぎを行う体制作り
- ・ 後払い決済会社 LOGILESS次第なのと、内容次第ではNPとの構築必要なのでそれ待ち

・これから1ヶ月の動き

・ マッチングサイト 比較Biz

基本は相見積になるので、案件次第では訪問するなど接触頻度と初速が大事。訪問してクロージングを行う。

・ メール新規ATK

ベンチマークを活用してクリックした顧客への電話アプローチが可能になったので、架電ATKとA/Bテストを行い、反応率が高いメールの文章・件名に都度修正を行う。

・ 紹介案件

カート会社は契約内容確認して進める、コミニュティ・紹介は東洋新薬との打合せ次第でその構築を進めつつ、タリフの適用を進める

・ 新規案件

HPの更新を進めつつ、会員サイトのブラッシュアップを行い、紹介ページを構築して周知していく

・ 後払い決済会社

LOGILESSで開発できれば、導入に向けた資料作成

LOGILESSで開発するものが不足あれば、シープラス経由でNPとの作りこみを行う

・1ヶ月後に達成する目標

- ・ マッチングサイト

比較Biz 通関関係の連携をして契約を3件獲得する

- ・ メール新規ATK

クリックした企業に架電ATKをして契約を3件とする

- ・ 紹介案件

カート会社の次の紹介を貰う・コミュニティからの流入導線を仕組み化する・東洋新薬からの紹介を貰う

- ・ 新規案件

HPの更新とブランディングを進めて、問い合わせフォーム導線を完成させる

- ・ 後払い決済会社

ファストノット様のPaidy導入・NPとのシステム連携が30%進んでいる状態

・それによって発生する価値・利益

具体的な契約から売上を立て、既存顧客のLTVアップと紹介などをもらう仕組み化が出来る
新サービス（シェアプラン・カメラプランなど）から新規顧客の売り上げを立てる事が出来る

→ 今回のOKRの数字を追いつつ、
次回のOKRのに連動する形での利益を上げて、ブランディングを固めれるようにする

○ 物流を基軸に付随するECトータルサービスを提供出来る状態になり、
黒船の強みを形にして顧客を増やしていく

KR1 9件の契約が取れるよう、集客導線を構築・仕組化することで
営業顧客に対してサービス提供を行える時間を増やす

KR2 顧客の物流に連動する外部サービスとの構築を確立し、
顧客のコストカット30%を実行させることでLTVをアップする

KR3 顧客の悩みやニーズを解決し、環境を整えて提供することで全体の売上を+20%あげる