

營業活動報告

2021.5.28

・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
- ・ TELATK（メールATK資料クリック企業）
- ・ カート会社 同業者 コミュニティ 銀行マン 東洋新薬
- ・ 新規案件 HP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

4/22～5/28 直近の状況

契約済み

藤本様 → FBAプラン 谷塚 スタート (フォーム問合せ)

佐藤様 → カメラプラン 谷塚 スタート (船田さん紹介)

株式会社ブルーウェイ 通販 LOGILESS契約段階 (比較Biz)

見込み顧客 (商談中)

営業リスト

・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		
5月	案件数	5件	商談	5件	落ち	3件	商談中	2件	契約	1件

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

・現状分析

メール新規ATK

開封率やクリック率に変化があるか検証

- ・午前・午後での開封率測定（現状午前のみ）
- ・使い勝手に関しては細かく情報が見れる事もあり、扱いやすい。

開封率平均：ベンチマーク調べ2020/5月（物流）

- ・開封率16.52%
- ・資料等のクリック率1.25%

[ベンチマーク送信](#)

・現状分析

メール新規ATK

4月送信件数合計（23日～）

- ・送信時間帯 10：00
- ・送信件数 7749件
- ・開封件数 2327件 （開封率30.03％）
- ・資料クリック数 165件 （クリック率2.13％）

5月送信件数合計（18～19日）

- ・送信時間 10：00
- ・送信件数 1810件
- ・開封件数 516件 （開封率28.51％）
- ・資料クリック数 40件 （クリック率2.21％）

・現状分析

TELATK（メールATK資料クリック企業）

・ 架電リスト	128件
・ 架電件数	59件
・ 商談件数	6件
・ 商談中	6件
・ 落ち	0件

不在ではなく、受付のハードルも突破しやすく担当者に繋がる

特に悩みなく興味本位でのクリックと、しっかりと悩みやニーズがある場合と二極化しているが濃いリストであるのは間違いない

あとは弊社との相性が合致すれば、初めからライバルがいないスタートなのでクロージングしやすい

[架電リスト](#)

・現状分析

カート会社 同業者 コミュニティ 銀行マン 東洋新薬

カート会社 SUPERSTUDIO 契約済み顧客 株式会社デイワン様 → スタート
紹介見込み顧客 株式会社はこ様
株式会社Dr365様

ネットショップ支援室 紹介見込み顧客 株式会社スリーエス

コミュニティ
須藤さん（コンサル会社YEC）（GPN） 離乳食の海外会社 → 食品衛生法の取得と輸入者の選定

船田さん紹介
佐藤様 カメラ発送プラン

銀行マン
北国からの贈り物様

東洋新薬
5/26 初回紹介案件→見積依頼

・現状分析

新規案件 問い合わせフォーム

【期間：4/23～5/27】

〈お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 13
- ・ 見積もりに繋がった件数 8

〈発送代行お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 4
- ・ 見積もりに繋がった件数 4

[問い合わせ内訳](#)

・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 ファストノット様と契約締結 → Paidyの審査待ち

NP後払い

システムはLOGILESSと進めていくようになる



LOGILESS確認で現場効率化が可能なシステムとの確認が取れた



NPの運用・料金確認



テスト含めてリリースまで2ヵ月～3ヵ月

・課題

- ・ マッチングサイト 比較Biz 相変わらず通関関係が多いが、まだ知識とスキームの構築が未着手
- ・ メールATK 架電が追い付いていない為、新規送信が出来ていない。
- ・ TELATK リストに対して架電が追い付いていない ⇐ 営業チームの知識が追いついていない
- ・ 紹介案件 契約面であったり、案件内容にバラツキがあるので仕組み化・効率化・引継ぎが煩雑
- ・ 新規案件 営業とバックオフィスでの振分けを明確に整える・HPブラッシュアップ
- ・ 後払い決済会社 LOGILESSとNPとの連携になるので、進捗が遅い

・これから1ヶ月の動き

- ・ マッチングサイト 比較Biz

ブルーウェイ様運用開始までスムーズに、通関係のスキームを構築して案件を獲得していく
個人輸入はトラスインテル 法人案件はAIT

- ・ メール新規ATK

曜日によって開封率の差があるか測定（これから検証）
件名・送信分の内容変更による開封率の測定

- ・ クリック企業へのTEL ATK

濃いリストの案件に繋がるので、営業チームのスキルアップと実際に契約を取る併用

- ・ 紹介案件

紹介の間口が広がり、動き出しもいいので案件ごとに引継ぎ含め、仕組み化・効率化を進める

- ・ 新規案件

HPの更新に注力してブランディングの質を高める・問い合わせ導線の効率化を行う

- ・ 後払い決済会社

LOGILESS・NPとテストふまえて進めつつ、営業資料（LP）などの着手も同時並行で動く

・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

開封率等、クリック率の向上により、架電リストの件数を上げる

- ・ クリック企業へのTEL ATK

クリックした企業に架電ATKをして契約を3件獲得する

- ・ 紹介案件

カート会社の見込み顧客の成約・銀行マン、東洋新薬は次の紹介 コミュニティからの流入導線を仕組み化する

- ・ 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60%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

O EC物販トータルサービスなら黒船というブランディングを構築し、自信をもって営業を行う

KR1 9件の成約をとるために、目標期限を決めて自己管理&タスク管理を徹底する

KR2 営業活動を現場・請求に共有把握してもらうために、活動履歴をまとめる仕組みを作る

KR3 Webからでもサービスが理解できる環境を整備し、HP（流入）から20%の問合せが来る状態を作る