

營業活動報告

2021.6.17

・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

5/28～6/16 直近の状況

契約済み

株式会社ブルーウェイ様 通販 6/14 発送開始 (比較Biz)

株式会社五徳 (大沢様) 国内FBA 6/21～28の週予定 (船田さん紹介OEM)

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
6月	案件数	4件	商談	4件	落ち	0件	商談中	3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
（午後に変更後 開封率10%程減少）

・ クリック率は0.6%程の減少を確認
結果から送信時間は午前に変更
変更後の測定は21日月曜日から再開

開封率平均：ベンチマーク調べ2020/5月（物流）

- ・ 開封率16.5%
- ・ 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

6月送信件数合計（8日）

- ・送信時間帯 10：00
- ・送信件数 221件
- ・開封件数 73件 （開封率33.03%）
- ・資料クリック数 7件 （クリック率3.17%）

6月送信件数合計（9日～15日）

- ・送信時間 13：00
- ・送信件数 2030件
- ・開封件数 440件 （開封率21.67%）
- ・資料クリック数 30件 （クリック率1.48%）

・現状分析

TELATK（メールATK資料クリック企業）

・ 架電リスト	159件
・ 架電件数	133件
・ 商談件数	10件
・ 商談中	4件
・ 落ち	6件

不在も多いため、架電する時間帯をずらしながら、再度ATKをする必要がある。

特に悩みなく興味本位でのクリックで資料見てない方と、
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

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
紹介見込み顧客

株式会社デイワン様 → スタート
株式会社はこ様 → 検討中 8月予定
株式会社Dr365様 → 検討中 10月予定

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 → 検討中

船田さん紹介

株式会社五徳（大沢） 国内FBA

・現状分析

新規案件 問い合わせフォーム

【期間：5/28～6/16】

〈お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 6
- ・ 見積もりに繋がった件数 4

・現状分析

後払い決済会社

Paidy ファストノット様と契約締結 → Paidy審査完了運用開始

NP後払い

LOGILESSシステムのテスト運用を行う必要はある

・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 メール送信後すぐに架電したいので分析とのバランスがリソース不足
- ・ TELATK 営業チームの知識とクリックに対してのホットタイミングでの架電が課題
- ・ 紹介案件 社内管理共有含めて構築中、時間を取られないように、、、
- ・ 新規案件 海外案件が多いため、知識アップと情報の集約
- ・ 後払い決済会社 大口ではないテスト顧客でまだ試せてない

・これから1ヶ月の動き

- ・ マッチングサイト 比較Biz

通関関係の構築だが、弊社が紹介系になるスキームになるので、構築を行う。

- ・ メール新規ATK

件名（タイトル）を変更してABテストを実施。

- ・ クリック企業へのTEL ATK

ホットタイミングでクリック後の翌日架電・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

案件の獲得と社内共有の仕組みを構築。

- ・ 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のテストを既存顧客で進める

・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1件案件を獲得する

- ・ 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

NPとのシステム連携のテストが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