

營業活動報告

2021.7.15

・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・提携

- ・ 後払い決済会社 NP後払い

後払い決済相談室と進めている

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

・現状分析

6/17～7/14 直近の状況

契約済み

北国からの贈り物様 （銀行マン紹介）海外エンド 8月ぐらいから

Spring Star様 （弊社入電訪問営業）海外FBA 新規アカウントの為、商品登録中

谷口様 （われらが三浦社長紹介）国内エンド+国内FBA 明日納品予定

若林様 （メールATKからの架電）国内エンド 今月スタート

株式会社ROSABLU様（ファストノット様ご紹介） 通販 9月販売開始予定

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		
7月	案件数	7件	商談	3件	落ち	4件	商談中	3件		

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

・現状分析

メール新規ATK

6月送信件数合計

- ・送信時間帯 10:00
- ・送信件数 1,689件
- ・開封件数 315件 （開封率18.65%）
- ・資料クリック数 22件 （クリック率1.3%）

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%

7月は未送信（架電が追いつかずホットタイミングの法則を逃すため）

・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

・件名でのA/Bテスト 送信件数 1689件

A.新規お取引に関するご案内 開封率平均18.6% クリック率1.6%

B.発送代行サービスのご案内 開封率平均14.3% クリック率0.74%

Aの件名の方が開封率が高い事が分かった。

[ベンチマーク送信](#)

・現状分析

TELATK（メールATK資料クリック企業）

- ・ 架電リスト 177件
- ・ 架電件数 89件
- ・ 商談件数 7件
- ・ 商談中 4件
- ・ 落ち 3件

月曜日と午後の架電は控えるようにして、火～金の午前中に架電

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という所は変わらず

クリック後にすぐ架電すると話が繋がるが日が空いてしまうと、反応も心象も悪い

[架電リスト](#)

・現状分析

TELATK（事業再構築リスト）

- ・ 架電リスト 410件
- ・ 架電件数 12件
- ・ 商談件数 0件
- ・ 商談中 0件
- ・ 落ち 2件

外注さんにリストアップをしてもらった。

まだ、架電を開始したばかりで、検証が出来ていない段階。

数件架電した中では店舗に繋がる事もあり、担当のいる本社へすぐ繋がらない事もある。

今後架電件数を増やして、通電率やヒアリング率等の検証を行っていく。

[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様

紹介見込み顧客 株式会社Dr365様 →検討中 10月予定
C-position株式会社様 →CBDアルコール飲料？ 見積依頼

ネットショップ支援室様

紹介見込み顧客 株式会社スリーエス →楽々B2B設定中（補助金利用）からのお繋ぎ

ファストノット様 株式会社ROSABLU様 → 7/12見積提出7/14説明 契約の方向で調整

甲斐さん レバレジ様 → 7/14 初回打合せ 見積作成

東洋新薬
INVENTUS様 アジュバンジャパン様 → 7/19の週で回答貰う
アグリエール様 → 7/15 見積提出

・現状分析

新規案件 問い合わせフォーム

【期間：6/18～7/14】

〈お問い合わせフォーム〉

- ・ お問い合わせ件数 20件
- ・ 見積もりに繋がった件数 15件
- ・ 落ち 3件
- ・ 成約 2件

・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運用スタート

カートにてPaidyをNP後払いの上に設置しているが2%ぐらいの選択率

NP後払い

LOGILESSシステムのテスト運用を行う必要はある → 未着手

NP後払い×黒船（黒船独自システム）

ようやく7/19（月）小林クリエイト様と初回打合せ

・現状分析

提携先候補

3PL系

総合キャリアオプション（千葉県柏市） 7/20 zoom打合せ

ミカロジ（埼玉県狭山市） 7/6 来社

宮田運輸（埼玉県深谷市） 7/9 来社

システム系

WMS

サンシーア株式会社 サンロジ 7/20 弁天来社 打ち合わせ

AnyMind Group株式会社 AnyLogi 資料請求のみ

<https://anylogi.com/ja/>

海外エンド出荷管理システム

hirogete コンタクトメール返信なし アカウント開設

Ship&Co 未コンタクト

・現状分析

Web掲載先

ペイオニア ニュースレター（メルマガ配信 8/6） フォーラム 9/15.16（オンライン）

WF ブログ寄稿 案件見積

ライトアップ 事業再構築補助金セミナー メルマガ、SNS案内

等々

[Web掲載進捗管理](#)

・現状分析

既存大口顧客

北原様グループ

普通の車になった

ファストノット様

ストック分を可能な限り出していただく
後払い決済はNP×黒船システム開発して提供する

・課題

- ・ マッチングサイト 比較Biz ここ1カ月は弊社の見込案件を開封するのみでリソース不足
- ・ メールATK 架電を行うリソースが圧倒的に不足しているのでリストのみ取得している
- ・ TELATK 架電のリストが増え、ホットタイミングで架電が出来ていない（マンパワー不足）
- ・ 紹介案件 こなしてはいるがせっきくの紹介に対し、レスポンスよく返せていない
- ・ 新規案件 ほぼ毎日、最低1件の問合せがきていて、
濃い薄いのフィルタリング含め、フロント対応すらマンパワー不足
- ・ 後払い決済会社 NPなど外部との連携なので、圧倒的にレスが悪い

・これから1ヶ月の動き

- ・ マッチングサイト 比較Biz

モデルケースは1パターン作れたので、余裕を作り、仕組みを作りたい

- ・ メール新規ATK

リストは外注さんに集めてもらうが、送信は現リストの架電終了のタイミングで

- ・ 事業再構築企業へのTEL ATK

優先度高く、全リストに架電を行う

- ・ 紹介案件

大きい企業は可能なら訪問して接触頻度を高めたい

- ・ 新規案件

海外用の質問集めてLP作った方が早いかも 各クーリエ一覧表を作る

- ・ 後払い決済会社

NP×黒船を小林クリエイト様と進める

・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

送信を行える状態まで架電ATKを終了して送信できる状態を作る

- ・ 事業再構築リストへのTEL ATK

事業再構築企業に架電ATKをして契約を3件獲得する ブランディング向上に繋げる

- ・ 紹介案件

見込み顧客の契約

- ・ 新規案件

海外案件の仕組み化が完了して契約獲得までスムーズに出来ている状態を作る

- ・ 後払い決済会社

小林クリエイトとのシステム開発が30%進んでいる状態

・それによって発生する価値・利益

2021.8

売り上げ10億必達！！

2021.12

現状の売上にプラス月間5,400万円オンする

頑張る従業員に還元する

次年度の新サービスに投資する