

ダイレクトメールでの営業としくみ

Gmailを用いたメーリング管理について

目次

- Gmailを用いたメーリング管理について
- Gmailを用いたメーリング管理 まとめ
- **ダイレクトメールの仕組み 商材に見込み客を構築する**
- **ダイレクトメールからの反響からのコールセンター構築について**
-

ダイレクトメールでの営業としくみ

Gmailを用いたメーリング管理について

ダイレクトメールでの営業としくみ

成約しやすい営業
HPからメルリストを徴収



Gmailで登録とアドレスの
管理

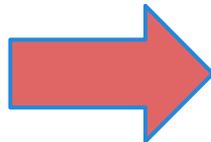


メール送る方と電話す
る方を役割分担

各ポータルサイトから
メールアドレスの徴収

各googleなどの
検索エンジンか
らリストを出す

各ポータルサイトから
メールアドレスの徴収



アドレス
連絡先
確保



見込みリスト
を構築す
る

Down
gmail

Down
gmail

Down
gmail

Down
gmail

Top
gmail

Gmailで転送して
Down gmail を
管理する
↓
どのようなメールが
来ているか管理する
↓
すべてのエージェントを
管理する

Gmailを用いたメーリング管理 まとめ

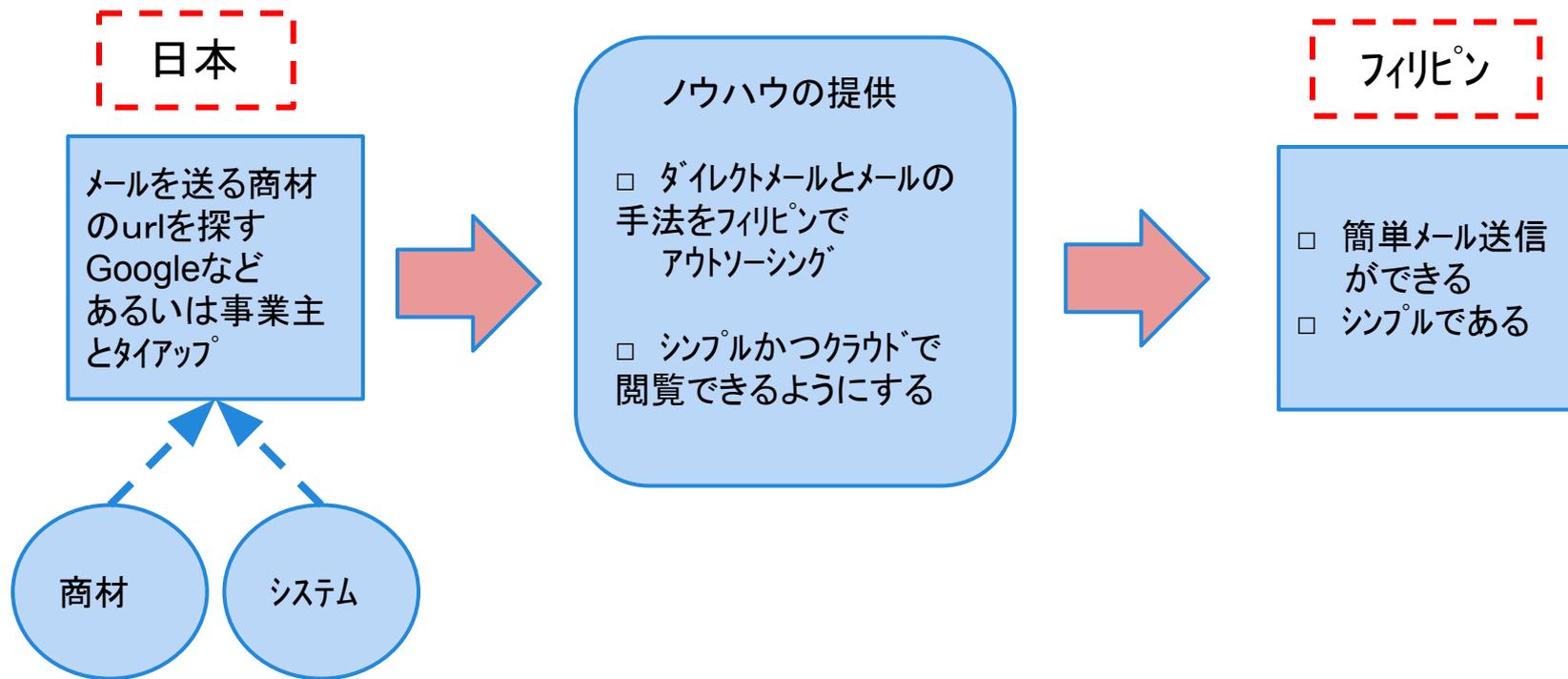
ダイレクトメールでの営業としくみ

現在商材としてダイレクトメールで送信する商材

- カスタマイザーの代理店契約
- カスタマイザーでのweb制作での募集
- NET経理System の配布と顧問契約
- 英語のサイトの作成 カスタマイザーにて
- カスタマイザー指導代理店募集 メールにて

- メールアドレスを集めるターゲットのコンセプトを決定する
- ポータルサイトや検索エンジンでメールアドレスを確保する
- Gmailのアドレス帳に詳細を登録します→送信
- Top gmail に転送され全体の内容を管理します
- どこにメールを送るのかを調査します
- 見込み客を構築します

ダイレクトメールの仕組み 商材に見込み客を構築する



フィリピンでのコールセンターの確立

