

**NetReal!**  
**活用マニュアル**

— 売上拡大への道はこの一冊から —

## はじめに

平素より売上アップ支援サイト「NetReal」をご愛顧いただきまして誠にありがとうございます。弊社は会員である皆様が売上アップを実現し、「日本の企業が元気になること」を目指して、NetRealにて様々なサービスを提供しております。FAXDM、ポスティング、DM発送、電話営業、メールマガジンをNetRealのサービスで行うことで、営業活動のご負担を減らし、効率的に売上を伸ばすことができます。

本書は、NetRealのサービスを皆様に効果的に活用していただくための活用マニュアルです。NetRealの様々な活用例がございますので、ぜひお試しください。皆様にとって最も効果的な活用法を見つけ出してください。本書が皆様の売上拡大の一助となれば幸いです。

# INDEX

はじめに

CONTENTS  
01

## 各サービスの特徴

4-8

法人名簿サービス (レンタル・購入)

FAX 配信サービス

電話営業サービス

DM 発送サービス

ハガキ DM サービス

メール配信サービス

チラシ配布サービス

サービスの特徴一覧 ..... 8

CONTENTS  
02

## サービスの組合せ方

9-10

FAX 配信サービスと電話営業サービスの組合せ

FAX 配信サービスとハガキDMサービスの組合せ

メール配信サービスとハガキDMサービスの組合せ

DM 発送サービスとメール配信サービスの組合せ

サービスの組合せ方一覧 ..... 10

CONTENTS  
03

## ケース別活用例

11-13

新規顧客開拓

既存顧客フォロー

マスコミ活用

ケース別活用例一覧 ..... 12

サービス別活用例一覧 ..... 13

CONTENTS  
04

## 広告の反応率を上げる方法

14-16

ターゲット選定

広告内容

タイミング

反応率を上げるためのチェック項目一覧 ..... 16

CONTENTS  
05

## 継続的に売上を上げるための重要な考え方

17

## 法人名簿サービス（レンタル・購入）

---

法人リストを無料でレンタル、もしくはご購入いただけるサービスです。

ネットリアル経由で FAXDM、電話営業、DM発送をおこなう場合は、リストを無料でレンタルすることができます。また、リストは購入いただき自由にご活用いただくことも可能です。

### ■機能・サービス

- ① 一般法人データのレンタル、購入（業種、地域で絞り込める法人リスト）  
※Web上に公開されている情報から収集
- ② 詳細法人データの購入（業種、地域、従業員数、資本金、売上高、決算月、上場・非上場などで絞り込める法人リスト）  
※Web上と書籍に公開されている情報から収集
- ③ 新設法人データの購入（直近3ヵ月以内に設立した法人のリスト）  
※法務局で公開されている情報から収集

### ■特徴

- ① コスト：1件0円～60円＋オプション費用
- ② スピード：最短で5分後

### ■強み

リストは日本標準産業分類に基づいた「業種」と都道府県市区町村単位の「地域」で絞り込みが可能です。業種・地域に加えて「従業員数や資本金、売上高、決算月、上場・非上場などの企業情報」でも絞り込める詳細法人データ（購入のみ）もご用意しております。

※詳細法人データとして法人の代表者名を購入することができます。

## FAX 配信サービス

---

弊社レンタルリスト、もしくはお持ち込みいただいたリストに対して FAX 配信をするサービスです。会員画面から「リスト登録」、「原稿データ登録」、「配信予約」の3つの操作で FAX 配信を手軽におこなっていただけます。最短で5分後以降の配信予約が可能です。

### ■機能・サービス

- ① 指定したリストへの FAX 配信
- ② 原稿雛形ダウンロード
- ③ 会員間のクレーム共有対策
- ④ 各種アドバイス（原稿、配信結果）
- ⑤ 各種代行サービス（リスト抽出、原稿作成、配信予約）

## ■ 特 徴

- ① 平均反応率：0.1～0.3%
- ② コスト：1件5円～10円
- ③ スピード：最短で5分後

※キャンセルが可能となるのは配信30分前からです。最短5分後で配信予約をいただいた場合キャンセルは出来かねます。

- ④ 必要な情報：FAX番号

※弊社の法人名簿サービス（レンタル・購入）をご利用いただくと、業種と地域を選んでFAX配信することが可能です。

## ■ 強 み

1件あたりのコストが安いので、一度に多くの方に案内を出したい時にはとても有効です。

また、業種毎、地域毎に反応率を確認することで、どの業種、どの地域が効果的か市場調査として活用することもできます。

## 電話営業サービス

---

弊社レンタルリスト、もしくはお持ち込みいただいたリストに対して電話営業（テレアポ）をするサービスです。会員画面上のツールに沿ってトークスクリプト（台本）をご用意いただくことで、リストに対してプロのコールスタッフが架電いたします。ポジティブな反応（資料請求、折り返し連絡希望、アポイント獲得）があり次第すぐにメールでご連絡差し上げます。

## ■ 機能・サービス

- ① 指定したリストへの電話営業
- ② ツールを用いたトークスクリプト作成
- ③ コールプランの選択
- ④ Google カレンダーによるアポイント日程共有
- ⑤ 反応があり次第メール連絡

## ■ 特 徴

- ① 平均反応率：アポイント獲得3～5%、資料請求5～10%
- ② コスト：1件150円～250円
- ③ スピード：最短で5営業日後
- ④ 必要な情報：電話番号

※弊社の法人名簿サービス（レンタル・購入）をご利用いただくと、業種と地域を選んで電話営業することが可能です。

※期間のご希望がございましたらご相談ください。

## ■ 強 み

相手と会話をしながら、相手のニーズに合わせてサービス案内をすることができます。

伝わりにくい商材、価格の決まっていない商材でもアポイントに繋がります。担当者不在の場合に何回掛けなおすかのコールプランを選択できます。

## DM発送サービス

---

弊社レンタルリスト、もしくはお持ち込みいただいたリストに対してハガキ、または封書を発送するサービスです。ご用意いただいた印刷物を弊社発送センターにお送りいただければ、封入、宛名印刷、発送まで DM 発送の面倒な作業をすべてネットリアルがおこないます。透明封筒で発送した場合、中身が見えた状態で手元に届くので、内容が見られないまま捨てられることはありません。

※封入物の印刷費、及び DM 発送センターへの送料はお客様負担にてお願いいたします。  
※専用封筒のお持ち込みや、折り加工などの作業にも対応しております。

### ■機能・サービス

- ① 指定したリストへの DM 発送
- ② 封入物の折り加工、ラベル印刷・貼り、封入作業
- ③ 封筒の指定（透明封筒、お持ち込み封筒）

### ■特徴

- ① 平均反応率：1～3%
- ② コスト：1件95円～125円+オプション費用
- ③ スピード：最短で5営業日後
- ④ 必要な情報：所在地と宛名

※弊社の法人名簿サービス（レンタル・購入）をご利用いただくと、業種と地域を選んで DM 発送することが可能です。

### ■強み

複数の印刷物を封入して一度に送付することも可能ですので、商品案内のチラシと会社案内のカタログを同時に送付する等の活用ができます。

印刷物さえご用意いただければ、折り加工、ラベル印刷・貼り、封入から発送まで一括で代行します。

## ハガキ DM サービス

---

弊社レンタルリスト、もしくはお持ち込みいただいたリストに対してハガキ（定型、A4）を印刷から発送まで代行するサービスです。最短営業日当日の発送が可能です。小ロットから使えるので、幅広いシーンでご活用いただけます。

### ■機能・サービス

- ① 指定したリストへのハガキ（定型、A4）発送
- ② 宛名印刷、DM印刷

### ■特徴

- ① 平均反応率：1～3%
- ② コスト：1件105円～200円
- ③ スピード：最短で営業日当日発送
- ④ 必要な情報：所在地と宛名

※弊社の法人名簿サービス（レンタル・購入）をご利用いただくと、業種と地域を選んで DM 発送することが可能です。

※15:00 までにご予約が完了した分（原稿・リストに不備がないと確認がとれたもの）が当日受付となります。

原稿やリストの不備等で完了が 15:00 を過ぎてしまったものは翌営業日受付となります。

## ■ 強 み

弊社で印刷、発送をするので手間やコストが掛かりません。ハガキなので印刷面があらかじめ見られるので、反応率が高まります。最短営業日当日発送が可能なのでスピードを重視される場合は、DM発送サービスよりもハガキDMサービスをおすすめいたします。

## メール配信サービス

---

お持ち込みいただいたメールアドレスに対してメールを一斉に配信できるサービスです。月間配信数に応じたプランを選択することで、費用を心配せずに定期的なメール配信が可能です。

※メールアドレスリストのレンタル及び販売はおこなっておりません。

### ■ 機能・サービス

- ① 1通1円でメールを一斉配信
- ② 配信ボリュームに応じたプランの選択
- ③ 開封率の確認
- ④ メール本文内 URL のクリック状況確認

### ■ 特 徴

- ① 平均反応率：0.1%
- ② コスト : 1通1円
- ③ スピード : 最短で当日
- ④ 必要な情報：メールアドレス ※メールアドレスリストのレンタル及び販売はおこなっておりません。

## ■ 強 み

弊社のメール配信サービスを活用することで、手間を省くだけでなく、メール内のどこの URL をいつ、誰がクリックしたのか把握することができます。また、初期費用が掛からず1通1円で配信できますので費用が安価です。

## チラシ配布サービス

---

ご指定いただいた地域にご用意いただいたチラシをポスティングするサービスです。

※配布地域は東京23区内です。(近隣地域はご相談ください)

※軒並み配布、戸建て配布、事業所配布、事業所 + 集合住宅配布の中からご選択いただけます。

### ■ 機能・サービス

- ① 東京23区内のエリア指定したチラシ配布
- ② 軒並み配布、戸建て配布、事業所配布、事業所 + 集合住宅配布の選択可能
- ③ 地域名や半径でのエリア設定
- ④ 配布可能件数の確認

## ■ 特徴

- ① 平均反応率：0.1~0.2%
- ② コスト：1件3円~10.5円
- ③ スピード：最短で5営業日後
- ④ 必要な情報：地域

※配布地域は東京23区内です。(近隣地域はご相談ください)

※配布期間は1週間以内(4.5円/枚)、3週間以内(4円/枚)、1ヵ月以内(3円/枚)からお選びください。

## ■ 強み

マップを見ながら地域を指定できるので、地域密着型のサービスを提供している方に特におすすめです。配布期間のご指定も可能です。戸建てや集合住宅の指定も可能なので、法人だけではなく個人に向けても案内することができます。

## サービス特徴一覧表

サービス名	平均反応率	1件のコスト	スピード	必要な情報
法人名簿※1	——	0円~60円	5分後	——
FAX 配信	0.1~0.3%	5円~10円	5分後※2	FAX 番号
電話営業	3~10%	150円~250円	5営業日後	電話番号
DM 発送	1~3%	95円~125円	5営業日後	所在地、宛名
ハガキ DM	1~3%	105円~200円	営業日当日	所在地、宛名
メール配信	0.1%	1円	当日	メールアドレス
チラシ配布	0.1~0.2%	3円~10.5円	5営業日後	地域

※1 弊社の法人名簿サービス（レンタル・購入）をご利用いただくと、業種と地域を選んで FAX 配信、電話営業、DM 発送、ハガキ DM など各サービスをご利用になることが可能です。

※2 キャンセルが可能となるのは配信 30分前からです。最短5分後で配信予約をいただいた場合、キャンセルは出来かねます。



各サービス単体で売上を伸ばすこともできますが、サービスを組合せることで更に効果を高めることができます。

### FAX 配信サービスと電話営業サービスの組合せ

---

FAX 配信サービスの場合、FAX を受け取った方が商品に関心を持ったとしても、忙しく問い合わせができないことがあります。電話営業サービスを組合せることで、FAX に関心を持った方を電話でアポイントに繋げることができます。FAX 配信サービスで関心をひきつけ、電話営業サービスで次のアクションに繋げる方法はとても効果的なのでぜひお試しください。

また、FAX を見ていない方に対しても案内をすることができるので、電話で関心をひきつけ、改めての資料送付やアポイントに繋げることも可能です。

### FAX 配信サービスとハガキDMサービスの組合せ

---

FAX 配信サービスの場合、FAX 番号が分かる会社でないと案内を送ることができません。ハガキDMサービスは所在地が分かれば案内を送ることができますので、FAX 配信と組合せることで案内を送ることができる会社が増加します。できるだけ多く企業に広告を出したい方は FAX 配信サービスとハガキDMサービスの組合せをご利用ください。

また、一度に複数の案内を送る場合は、DM 発送サービスがおすすめです。自社封筒に複数の案内を入れて送付することができます(透明封筒で送付することも可能です)。

### メール配信サービスとハガキDMサービスの組合せ

---

メール配信サービスの場合、メール本文のどの URL を「誰が」「いつ」クリックしたのかを把握することができます。クリックした方は関心を持っている可能性が高いので、関心を持った方にハガキDMサービスでDMを送ると反応率が高まります。できるだけ相手の関心に合わせて案内を送ることで効率的な商品案内ができます。

### DM発送サービスとメール配信サービスの組合せ

---

初めて購入いただいた方にリピート購入していただくには、DM 発送サービスとメール配信サービスの組合せがおすすめです。購入直後に会社案内と商品カタログを発送することで、更に御社への理解も深まり、他の商品も購入する可能性が高くなります。そして、その後もメール配信サービスで定期的に情報発信することで、お客様がリピーターになる可能性が高まります。

## サービスの組合せ方一覧

サービスの組合せ方		効果
FAX 配信	→ ⊕ 電話営業	→ 反応率を高める。
ハガキDM	→ ⊕ 電話営業	→ 反応率を高める。
DM 発送	→ ⊕ 電話営業	→ 反応率を高める。
FAX 配信	→ ⊕ ハガキDM	→ リストを最大限活用できる。
FAX 配信	→ ⊕ DM 発送	→ リストを最大限活用できる。
メール配信	→ ⊕ ハガキDM	→ 受手の関心に合わせてアプローチできる。
メール配信	→ ⊕ DM 発送	→ 受手の関心に合わせてアプローチできる。
DM 発送	→ ⊕ メール配信	→ 顧客との関係性を強化できる。

## 新規顧客開拓

### ■ターゲットが絞れていない場合

ターゲットが絞れていない場合は、FAX 配信サービスとチラシ配布サービスが特におすすめです。1枚あたりのコストが安いので、より多くの企業に広告を送ることが可能です。

FAX 配信サービスの場合、平均反応率は 0.1～0.3% ですので、3,000 件送付することで 9 件の反応が期待できます。

FAX 配信サービスのコスト／平均反応率 : 1 件 5 円～10 円／0.1%

チラシ配布サービスのコスト／平均反応率 : 1 件 3 円～10.5 円／0.1～0.2%

FAX 配信、チラシ配布した結果を基に、どの業種、どの地域の反応率が高かったのか分析すると、ターゲットを絞り込むことができます。

### ■ターゲットが絞れている場合

ターゲットが絞れている場合は、電話営業サービス、DM 発送サービス、ハガキ DM サービスが特におすすめです。FAX 配信サービス、チラシ配布サービスより情報量が多く、反応率が比較的に高いです。ターゲット数が 1,000 件以下の場合は、電話営業サービス、DM 発送サービス、ハガキ DM サービスをご利用ください。

電話営業サービスは商品案内をするだけでなく、次のアクションを促すこともできます。

電話営業サービスのコスト／平均反応率 : 1 件 150 円～250 円／3～10%

DM 発送サービスのコスト／平均反応率 : 1 件 95 円～125 円／1～3%

ハガキ DM サービスのコスト／平均反応率 : 1 件 105 円～200 円／1～3%

## 既存顧客フォロー

### ■ターゲットが新規顧客の場合

初めて購入いただいた方にリピート購入していただくには、DM 発送サービスがおすすめです。

購入直後に会社案内と商品カタログを発送することで、更に御社への理解も深まり、他の商品も購入する可能性が高くなります。

### ■ターゲットがリピーターの場合

ターゲットがリピーターの場合は、コスト面、機能面からメール配信サービスが特におすすめです。

弊社のメール配信サービスをご利用いただくと、メール配信したリストのうち、どのくらいの方がメールを開封しているのか把握することができます。

また、メール本文の URL について、「誰が」「いつ」クリックしたのか把握することができます。メール配信サービスはコストが安く、顧客のニーズを把握できるのでぜひ活用ください。

メール配信サービスのコスト : 1 通 0.2～1 円

また、既存顧客へ新サービスのご案内をする場合は、DM 発送サービス、ハガキ DM サービス、電話営業サービスをご活用ください。情報量が多く、既存顧客に新サービスの魅力が伝わりやすいです。

複数の紙を封入して送付する場合は、DM 発送サービスをご活用ください。印刷、発送の手間を省きたい場合は、ハガキDM サービスがおすすめです。

※DM 発送サービスの場合、封入物の印刷、及び DM 発送センターへの送付はお客様にてお願いいたします。

## マスコミ活用

広告には費用が掛かりますが、マスコミに取り上げられた場合は費用を掛けることなく、人々から認知や信頼を得ることが可能です。マスコミに取り上げられるには、自社サービスに関心がありそうなメディアを選定し、自社サービスが社会に貢献していることをアピールする必要があります。

多くの情報を効果的に伝える場合は、DM 発送サービスで会社概要とサービス案内を送り、電話営業サービスでフォローコールを行うことがおすすめです。資料を見てもらいながら電話で案内ができるので、情報が伝わりやすいです。マスコミとのアポイントに繋げ、自社サービスがメディアに取り上げられるようアプローチしてみてください。

## ケース別活用例一覧

カテゴリー	ターゲット	おすすめのサービス
新規顧客開拓	絞れていない	FAX 配信
		チラシ配布
	絞れている	電話営業
		DM 発送
		ハガキDM
既存顧客フォロー	新規顧客	DM 発送
	リピーター	メール配信
		DM 発送
		ハガキDM
		電話営業
	FAX 配信	
マスコミ活用	マスコミ	DM 発送
		電話営業

## サービス別活用一覧

サービス名	新規顧客開拓	既存顧客フォロー
法人名簿	ターゲットリストの作成	———
FAX 配信	多数の企業に案内	ニュースレターの送付
電話営業	伝わりにくい商品の案内	状況確認、フォロー
DM 発送	会社案内、カタログの送付	マニュアルの送付
ハガキDM	商品の案内ハガキ送付	新商品の案内ハガキ送付
メール 配信	案内メールの配信	メールマガジンの配信
チラシ 配布	地域単位の顧客開拓	———

広告の反応率を上げるには、「ターゲット選定」「広告内容」「タイミング」の3項目を意識してください。

## ターゲット選定

---

ターゲットとは、広告を送る相手のことです。ターゲット選定をする上で重要なのは、「商品を買りたい相手」ではなく、「商品を購入することで喜ぶ相手」を考えることです。商品に満足していただける相手に広告を出すよう心掛けてください。

ターゲット選定方法として、以下の方法をお試しいただければと思います。

### ■顧客データの洗い出し

顧客の売上データから、売上が上位20%の顧客一覧を作成してください。

売上が上位20%の顧客は皆様の商品に特に満足している可能性が高く、そのような顧客をロイヤルカスタマー（ファン、リピーター）と表現します。

### ■ロイヤルカスタマーの分析

上位20%の顧客一覧からロイヤルカスタマーの特徴を分析し、「業種」、「地域」など、共通する特徴を導きます。

### ■ターゲットのリストアップ

ロイヤルカスタマーと同じような特徴を持つ企業をリストアップします。同じような特徴を持つ企業はロイヤルカスタマーと同様、皆様の商品に満足していただける可能性が高いのです。

上記の方法により、皆様の商品を購入して喜ぶ可能性の高い相手を見つけることができます。ターゲットを絞り、より効率的に広告を出していただければと思います。

弊社の法人名簿サービスは、ご希望の「業種」と「地域」で絞り込んだ企業リストを無料でレンタルしておりますので、ぜひご利用ください。また、従業員数、売上高、新設法人など、業種と地域以外の項目で絞り込んだリストをご提供することも可能です（業種、地域以外の項目で絞り込んだリストについては有料でのご提供です）。

ロイヤルカスタマー分析は、顧客データからだけではなく、普段の接客やアンケートからも、分析することができます。

**常日頃から「商品を購入して喜ぶ相手」は誰なのか意識するよう心掛けてください。**

## 広告内容

---

広告内容を作成する時に多くの方がしてしまう失敗の1つは「商品の説明を過度にしてしまうこと」です。商品の説明よりも、商品の価値によって相手が得られるメリットを伝え、広告の受手をひきつけてください。

「商品がもたらす価値」「価値をもたらしている証拠」を伝えることで、受手の興味をひきつけることができます。

### ■商品がもたらす価値

商品を通して受手がどのような価値を得られるのか伝えることはとても重要です。

例えば、ライザップというダイエットジムがございしますが、ライザップのCMはとても印象的です。CMの中身は、ライザップで痩せた人の「痩せる前」と「痩せた後」の身体を見せるという内容です。そのCMを見ると、ライザップで痩せられることが伝わるので、痩せたい方はライザップにお問合せをします。皆様も自社の商品を通して購入者が得られる価値について伝えることを意識してください。

### ■価値をもたらしている証拠

どんなに魅力的なことが書いてあったとしても、受手に信じてもらえなければ意味がありません。信じてもらうには「過去の実績」や「お客様アンケートの結果」を伝えることが効果的です。常日頃から、実績を集計し、お客様アンケートを収集するように心掛けてください。

効果的な広告内容を作成するには、「**商品がもたらす価値**」を伝え、それを「**裏付ける証拠**」を示すことを意識してください。

## タイミング

---

広告を出すタイミングによって反応率が変わります。重要なのは受手の気持ちになってタイミングを考えることです。

### ■日時（曜日）

受手ができるだけ手が空いている時間帯に送ることが重要です。

飲食店であれば平日の15時から17時は休憩時間なのでおすすめです。業種によって広告に目を留めてもらいやすいタイミングが異なるので、受手の業務を調べ、最適なタイミングにお送りください。

### ■季節（月）

季節（月）と関連のある商品は、季節（月）に合わせて広告をお送りください。

例えば、2月は確定申告の時期なので、1月頃に確定申告手続きの案内を送ると反応率が高まります。広告の年間スケジュールを立て、最も良いタイミングに行動をとれるよう心掛けてください。

## ■ 出来事

世の中の関心の高まりに合わせて広告を出すと反応率が高まります。

例えば、マイナンバー制度など、法改正に合わせてセミナーの案内を出すと集客効果が高いです。常にアンテナを張り、競合他社に先駆けて広告を出せるよう心掛けてください。

**受手の気持ちになり、広告に目を留めやすいタイミング、関心が高まっているタイミングに広告を出すと反応率が高まります。**どのタイミングが最も反応率が良いか、お試しください、最適なタイミングを見つけていただけますと幸いです。

## サービス別活用一覧

カテゴリー	チェック項目
ターゲット選定	<input type="checkbox"/> 顧客データの洗い出しを行った。
	<input type="checkbox"/> ロイヤルカスタマーの分析を行った。
	<input type="checkbox"/> ターゲットのリストアップを行った。
広告内容	<input type="checkbox"/> 商品がもたらす価値を明示している。
	<input type="checkbox"/> 価値をもたらしている証拠を明示している。
タイミング	<input type="checkbox"/> 受手の立場で日時、曜日を選んだ。
	<input type="checkbox"/> 受手の立場で季節、月を選んだ。
	<input type="checkbox"/> 受手の関心が高い内容となっている。



## 継続的に売上を上げるための重要な考え方

継続的に売上を上げる仕組みは一朝一夕に構築できるものではありません。

「自社商品を購入して喜んでいただけるのはどのような方なのか」

「お客様は自社商品のどこに魅力を感じているのか」

マーケットやお客様の気持ちを深く理解しなければ、継続的に売上を上げる仕組みは構築できません。広告の結果からマーケットやお客様の気持ちを分析し、改善を重ねることで、次第に理解が深まり、徐々に構築していくものだと思います。広告の結果に一喜一憂することなく、継続的に売上を上げる仕組みを着実に構築していただけますと幸いです。

売上アップ支援サイト「NetReal」は皆様が売上を上げるための様々なツールをご提供しております。弊社サービスをご活用いただき、ぜひ継続的に売上を上げる仕組みをご構築くださいませ。

ロイヤルカスタマー分析は、顧客データからだけでなく、普段の接客やアンケートからも、分析することができます。

なお、30万円以上のご予算で弊社ノウハウの全てをつぎ込み、全てを代行するサービスもご提供しております。こちらをご検討くださいませ。

弊社は会員である皆様が売上アップを実現し、「日本の企業が元気になること」を目指して、今後も更なるサービス拡充に取り組んで参ります。引き続きネットリアルをご愛顧いただけますよう宜しくお願い申し上げます。

NetReal 株式会社

2019.10.1