

FAXDMノウハウ集

作成日：2016年2月15日

I. FAXDMとは	3
II. FAXDMで成功している方の共通点とは	4
III. 成功事例のご紹介	10
IV. 反応率を上げるための5つのポイント	17
V. 効果的なFAX原稿作成方法	19
VI. クレームの対処法	28
VII. FAX配信方法	30
VIII. 機能紹介	37
IX. FAX配信サービスの料金体系	39
X. まとめ	40

I. FAXDMとは

1. FAXDMは開封率100%（必ず見られる）

Eメールは迷惑フォルダへ紛れ、封書は開封されずに捨てられることがありますが、FAXDMなら原稿が開かれた状態で送られるので、必ず一度は中身を読まれます。

2. FAXDMのコストは他の媒体に比べて安い

郵送やメール便では印刷・封入・ラベル貼り・発送で1通100円ほどコストが掛かりますが、FAXDMならその10分の1のコストで実施可能です。当社サービスでのFAXDMは、通常のFAX機から送るよりも低コストです。

3. FAXDMは短時間でアプローチが可能

郵送やメール便では、印刷から発送までに、通常約1週間ほど必要となりますが、当社サービスのFAXDMなら原稿とリストをセットすれば短時間に数千、数万件の配信速度でアプローチ（案内）が可能です。

4. FAXDMは配信後に継続した反応がある

FAXDMはEメールとは違い、郵送やメール便同様に紙で残るため、受手が関心のある内容であれば、FAXを保管してもらえ、送信後から1週間後、1ヵ月後の反応が多々あります。

5. FAXDMは法人向けの新規開拓ツールとして最適

Eメールでは法律に準拠した送信法が必要ですが、FAXDMは特に法的な規制がなく一般公開された法人FAXDM用リストを使い、FAXDMの実施が可能です。

※法人の新規開拓ツールとして最強のプッシュ型媒体

成功している方の3つの共通点

1. 成功の5つの要素を理解している方

- (1) 最適なターゲットを選定する
- (2) 商材の売り方を工夫する
- (3) 魅力的なFAX原稿を作成する
- (4) 鮮度・精度が高いリストデータを使用する
- (5) ベストなタイミングで実行する

2. PDCAサイクルを実践している方

- (1) P・・・Plan (計画)
- (2) D・・・Do (実行)
- (3) C・・・Check (評価)
- (4) A・・・Action (改善)

3. 定期的に情報発信を行っている方

- (1) ザイアンス効果 (単純接触効果)
- (2) セブンヒッツ理論
- (3) 購買心理の7段階

1. 成功の5つの要素を理解している方

(1) 最適なターゲットを選定する

ターゲットが間違っていると良い内容のFAXDMでも反応は得られない。ターゲットが的確であるほど反応が得られる。

(2) 商材の売り方を工夫する

商品やサービスを単に紹介するだけでは反応が得られない。質の高さや価格の安さが明確な商品、サービスなのか考える。また、魅力的な特典（オファー）を提案する。

(3) 魅力的なFAXDM原稿を作成する

原稿のレイアウトや見出し（キャッチコピー）などの要素を工夫して作成する。

(4) 鮮度・精度が高いリストデータを使用する

ターゲットの属性に応じてリストを準備する。

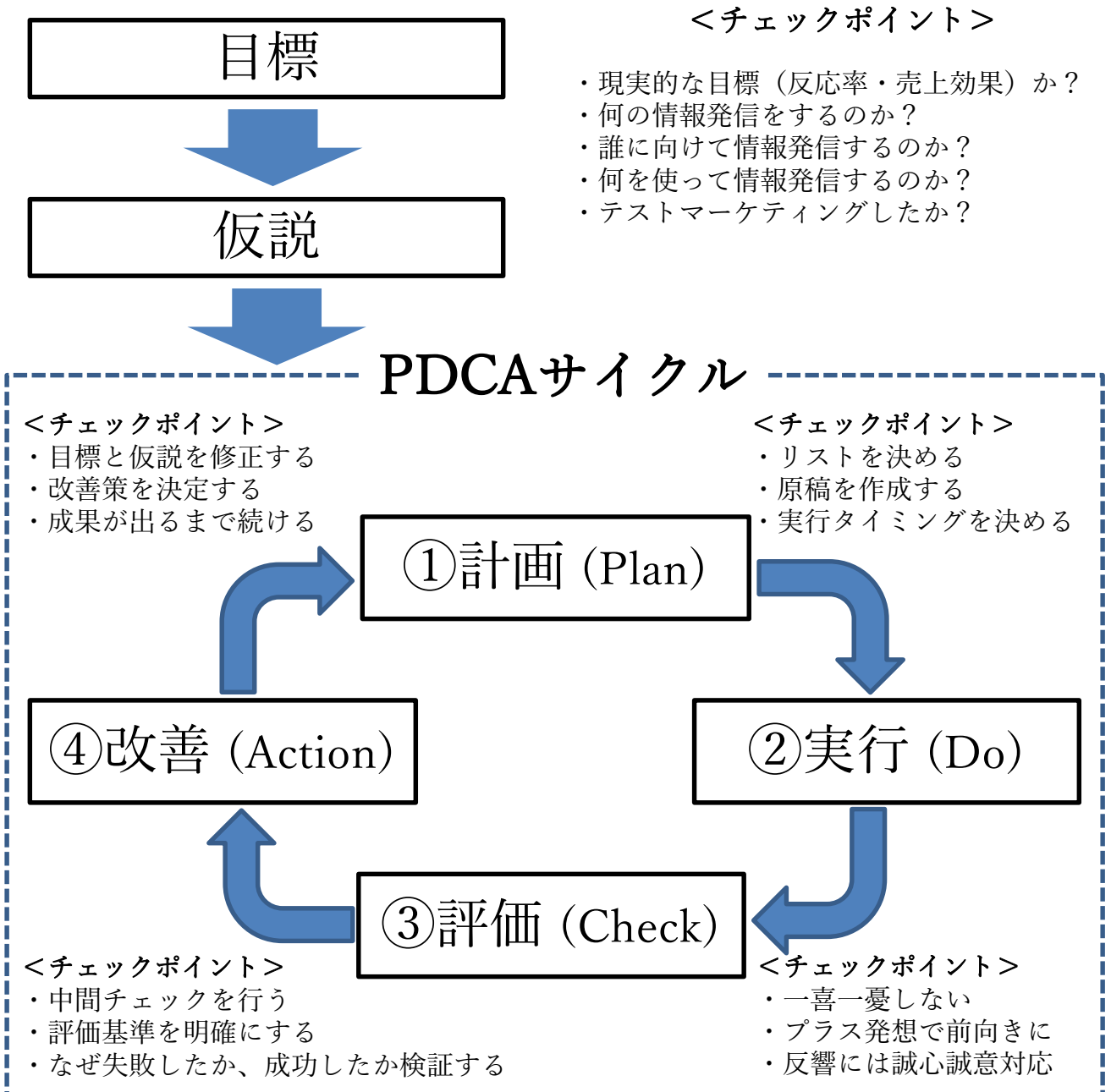
(5) ベストなタイミングで実行する。

送り先の業種、職種、商品やサービスによって送るタイミングを定める。

※FAXDMの反応率はこの5つの要素で決まる！

2. PDCAサイクルを実践している方

FAXDMやテレアポを1回や2回の失敗で諦めずに、ターゲットリスト・原稿・タイミングなどを改善しながら、最低3回はPDCAサイクルを実践している方。



2. PDCAサイクルを実践している方

【PDCAサイクル実践の3つのポイント】

1. 諦めずに最低3回は実施

初回は試し配信、2回目では改良版で配信と考えてください。3回目の配信では必ずコツを掴めます。初めての配信で反応率が悪いからといって諦めないでください。

2. 初回の配信数は1,000～3,000件

FAXDMは「センミツ（1000件で3件の反響）」が一般的ですので、1,000件は配信されることをお勧めします。また、初回から大量に配信するのではなく、最初は練習と考え、コツを掴んでから大量に配信してください。

3. 改良版では見出しだけ変更

原稿の見出し（キャッチコピー）を変更するだけでも反応率が変わります。そのため、2回目以降のFAXDMはキャッチコピーだけ変更してください。FAXが読まれるかどうかはキャッチコピーで80%決まります。

3. 定期的に「情報発信」を行っている方

(1) ザイアンス効果（単純接触効果）

人は繰り返し接すると好感度や印象が高まる。

(2) セブンヒッツ理論

CMなど、7回以上接触すると、売り場でその商品を選ぶ確率が高まる。世界で最も偉大な自動車セールスマンであるジョー・ジラード氏は、毎年、顧客に手紙を送り続け、会わずして定期的な接触方法を取り、親近感を上げた。

(3) 購買心理の7段階

情報発信フェーズ

【アプローチ】

- ① 注意 ⇒目に留まり、注意を向けさせる。
- ② 興味 ⇒関心を持たせる。

まずは注意と興味を
持ってもらうことに徹します

【ニード】

- ③ 連想 ⇒その商品・サービスを利用している自分をイメージさせる。
- ④ 欲望 ⇒欲しい、と思わせる。値段を聞かれることがサイン。
- ⑤ 比較 ⇒他のものと比べさせる。

【クロージング】

- ⑥ 確信 ⇒これが良いと思わせる。
- ⑦ 決断 ⇒購入・契約を決意させる。

3. 定期的に「情報発信」を行っている方

【定期的情報発信の3つのポイント】

1. 同じリストに定期的に情報発信する

全く同じリストに対してFAXDMを定期的にも送っても「前から気になっていました」と良い反応を得たことは何度もあります。

2. 同じリストへの配信は1ヵ月に2回までが目安

新規のFAXDMリストに対しては、1ヵ月に2回までの送付をおすすめいたします。（多すぎるとクレームに繋がる可能性がございます）

3. 有益な情報を伝える

継続的に有益な情報を送ることで信頼関係を築くことができます。

セミナー集客から成約に繋げた 成功事例をご紹介します

【ケース1】 無料セミナー集客のFAXDM例①
FAXDM13,500円で100万円の売上

【ケース2】 無料セミナー集客のFAXDM例②
FAXDM66,368円で160万円の売上

【ケース3】 有料セミナー集客のFAXDM例①
FAXDM48,000円で5万円の売上

【ケース4】 有料セミナー集客のFAXDM例②
FAXDM10,240円で2万円の売上

【ケース5】 有料セミナー集客のFAXDM例③
FAXDM24,000円で60万円の売上

【ケース6】 有料セミナー集客のFAXDM例④
FAXDM12,910円で9万円の売上

【ケース1】 無料セミナー集客のFAXDM例①

FAXDM13,500円で100万円の売上

2011年3月発行

無料

礼拝館セミナー及び無料トライアルのお知らせ

お客様が観覧しているページから、貴社営業案件の獲得で、売上と利益の向上を。

拝啓 貴社の御、貴社ますますご発展のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のお引き立てにあずかり、厚くお礼申し上げます。

お礼状になっております。この度入札をお考えの貴社と相互にメリットが生まれるパートナーシップを築くことができればと想い、勝手ながらFAXにてお知らせさせて頂きました。
現在弊社では、登録者数10,000社を超える入札情報通報サービス【NJSS】-ネットリアル-の正統系代理店として展開させて頂いております。
NJSSはインターネット上で官公庁及び出先機関、各外郭団体、地方自治体の入札情報や入札結果を検索することができるサービスで、現在4458機関、登録案件数は累計で104万件を超えております。そこで入札に興味をお持ちの企業様に対して、このNJSSを用いて、入札マーケットに関する種別付無料セミナーと、本サービスの無料トライアルの貴社獲得をご案内申し上げます。

◆ 開催日：2011年3月10日(木) 14:00～15:30
開催場所：大阪府東淀川区 生命館501 (大阪市中央区本町1-4-5)
参加費：無料 (20名)

◆ [] が必須です。(各法人様1名限です。)

さらに、セミナー参加もしくは無料トライアルのお申込みをして頂いた方限定で、貴社の業種及び貴社他社の入札傾向や入札結果が一目で分かる5つの特別資料を作成し、無料提供させて頂いております。

いかがでしょうか。少しでも興味をお持ちの方にとっては、必ず役に立つ資料になると確信しております。
無料セミナーへのご参加は、下記必要事項にご記入の上お届までFAXにてご返信ください。弊社サイトからもお申込みできます。セミナー参加のご都合がつかない方は、資料の問い合わせのみでも大歓迎です。
大変ながら、皆様のご健康とご多幸をお祈り申し上げます。

セミナー参加希望 (ご記入が不明な場合は申し込み無効となります)
 無料調査資料のみ希望

FAX []

会社名	電話番号
ご担当者の氏名	メール

案内停止希望 (大変お礼申し上げます)

会社情報

■ 配信先：ある資格を持つ企業

■ リスト種類：持ち込みリスト

■ 目的：セミナー集客

■ 配信件数：1,350件

- ・ クレーム件数：5件 (0.37%)
- ・ 問い合わせ件数：2件 (0.15%)
- ・ 申し込み件数：13件 (0.96%)

■ 売上効果：約1,000,000円

■ 配信コスト：1,350件×@10円=13,500円

【ケース2】 無料セミナー集客のFAXDM例②

FAXDM66,368円で160万円の売上

多摩地区の経営者様へ		参加費無料
会社を元気にする！ 公的助成金セミナー		
日時:平成23年7月1日		
場所:立川市		
<p>内容:中小企業向けの人気が高い7分野の助成金を解説</p> <p>①従業員採用の助成金(種類が多いので、特性を分類して解説します)</p> <p>②創業・異業種進出の助成金(最大700万円支給)</p> <p>③定年引上げの助成金(最大160万円支給)</p> <p>④不況で従業員を休業させる手当を補てんする助成金</p> <p>⑤就業規則作成費用を支援する助成金(作成費用の50%を支給)</p> <p>⑥パートや派遣社員の正社員化を支援する助成金</p> <p>⑦新製品開発・市場開拓・ISO取得費用を支援する助成金</p>		
◆助成金は従業員数1名以上いれば受給の可能性がります		
	講師:助成金コンサルタント 社会保険労務士 主催:株式会社 本社:立川市 TEL042- FAX042- ホームページ E-mail info@	
セミナー参加申込書 (FAX)		
貴社名	住所	
出席者名	TEL	
E-mail	FAX	
<small>今後、FAX情報が不要な場合はFAX番号のみ記入の上、FAX返信してください</small>		

- 配信先：東京都多摩地区
- リスト種類：当社の無料レンタルリスト
- 目的：無料セミナー集客
- 配信件数：8,296件
 - ・ クレーム件数：不明
 - ・ 申し込み件数：27件 (0.3%)
- 売上効果：1,600,000円
- 配信コスト：8,296件 × @8円=66,368円

【ケース3】 有料セミナー集客のFAXDM例①

FAXDM48,000円で5万円の売上

社会保険料削減

こんな時代だからこそ、小さな工夫が会社を変える!!

売上を最大に拡大を促すにしたい。経営者なら誰もが考えることです。今回はとっておきの福利厚待のお話をさせていただきます。毎年増え続ける社会保険料を削減し、売上を伸ばせる会社があるのです。今まで知らなかった方法でよかったです。もし、これからは経営者自身が社会保険料について考える時代なのです。貴社もぜひ福利厚待の件に入りませんか？ 今回のセミナーでは社会保険のしくみに詳しい社会保険専門家「おがひさすく」すぐ利用できるポイントをお話させていただきます。

セミナー内容

- 1. 社会保険料のしくみ
- 2. 社会保険料の削減方法
- 3. 社会保険料の削減効果
- 4. 社会保険料の削減事例
- 5. 社会保険料の削減のしくみ

経歴

これが丹にもポイントお話しさせていただきます

今すぐ FAX で [] までお申し込みください。

お名前 [] 氏名 [] 西名 []

〒 [] 市町村 [] 番地 []

TEL [] FAX []

お名前 [] 敬称 []

会社情報

- 配信先：小売店以外の企業
- リスト種類：当社無料レンタルリスト
- 目的：有料セミナー集客（5,000円）
- 配信件数：6,000件
 - ・ クレーム件数：2件（0.03%）
 - ・ 問い合わせ件数：10件（0.16%）
 - ・ 申し込み件数：10件（0.16%）
- 売上効果：50,000円 + α
- 配信コスト：6,000件 × @8円 = 48,000円

【ケース4】 有料セミナー集客のFAXDM例②

FAXDM10,240円で2万円の売上

保育園の課題を解決したいとお考えの園長先生へ

保護者や先生同士の間人間関係にお悩みではありませんか？


「言いたいことが言い合える」といったコミュニケーションが豊かな組織は成長し、そうでない組織は衰退する。それが組織の成長発展に関する原理原則です。貴方の園には以下のような問題はありますか？

- 離職率が22年度1年間で10%以上ある
- 残業(サービス残業も含む)が多くなってしまふ
- 園の理念や方針が先生一人一人まで浸透していない
- 人材育成のしくみ(研修体系など)が未整備である
- ホウレンソウ(報告・連絡・相談)の滞れが多い
- 保護者からのクレームが多い(クレーム対応に苦悶している)

2つ以上チェックが
付いた場合、本講座が
必ず役に立ちます！

●講師プロフィール
株式会社入江経済経営研究所 代表取締役
NPO法人 はるばるとろす 監事
愛と感謝の福祉経営研究所 事務局長
経済産業大臣登録 中小企業診断士

保育園をはじめとした福祉専門職のモチベーションを200%UPし、離職率を5%以下にすることに命を懸けた福祉経営コンサルタントです！



●受講された方の声 ~過去の講座受講アンケートより抜粋
成長をみる時に(過去の)「自分自身と比較する」ことが大切という話が心に響きました。話を聞いていると「明日からまた頑張ろう!」という元気が湧いてきました。

■日時: 平成23年9月16日(金)13:30~16:30(13:15受付開始)

■会場: 文京シビックセンター 5階会議室D

■受講料: ~~5,000円~~ ⇒ 4,000円 (ここでしか手に入らない受講特典付き)

■定員: 先着8名様限定 ※先着順で受付、規定数に達し次第受付終了

●受講特典 保育園の課題を解決し、業績を向上に導くチェックシート(保育園向け)を1冊送付させていただきます。

ご記入後、FAX: 03-5548-1335 にご返信下さい。詳しいご案内をお送りいたします。

<input type="checkbox"/> 講座に参加して課題、悩みをすっきり解決します！		<input type="checkbox"/> 以後のFAX案内停止を希望(今後の配信を停止させていただきます)	
お名前		お役職	
会社名		業種	
TEL		Eメールアドレス	
住所	〒		

株式会社 入江経済経営研究所 代表取締役 NPO法人 はるばるとろす 監事 中小企業診断士 入江 元太 (Irie Genta)
〒104-0052 東京都中央区月島2-13-11-1203 Tel: 03-5548-5272 Fax: 03-5548-1335 j-arr@lax-inc@viva-lands.com

- 配信先: 都内の幼稚園
- リスト種類: 当社の無料レンタルリスト
- 目的: 有料セミナー集客 (4,000円)
- 配信件数: 約1,024件
 - ・ クレーム件数: 不明
 - ・ 申し込み数: 5件(0.5%)
- 売上効果: 20,000円 + α
- 配信コスト: 1,024件 × 10円 = 10,240円

【ケース5】 有料セミナー集客のFAXDM例③

FAXDM24,000円で60万円の売上



- 配信先：医療機器メーカー
- リスト種類：持ち込みリスト
- 目的：有料セミナー集客（8,500円）
- 配信件数：2,400件
 - ・ クレーム件数：2件（0.08%）
 - ・ 問い合わせ件数：10件（0.4%）
 - ・ 申し込み件数：70件（2.9%）
- 売上効果：約600,000円
- 配信コスト：2,400件 × @10円=24,000円

【ケース6】 有料セミナー集客のFAXDM例④

FAXDM12,910円で9万円の売上

行政書士の先生 各位

突然の案内で失礼します。

2月4日
土曜日
開講

**元入管主任審査官三好武文先生講師
とことん解説！**

改正入管法240分セミナー

より実務に反映できる実践的で詳細な内容を
4時間にわたり講義します。

読者の購入！謝辞

三好武文講師プロフィール(元入国管理局主任審査官)
法務省入国管理局主任審査官や駐ブラジルサンパウロ日本国総領事館の領事などを歴任する。
現在、外資系新聞社IPCCの顧問やコラムニストとして活躍する。
著書としては、「日本入国・在留虎の巻」や「外国旅券の見方」等。

実務講座ならではの具体的、実践的な内容です。

1. 今回の大改正は制度疲労を起こした現入管法の更新にとどまらず、土業の存在意義に対しマイナスにならないか。
2. 外国人労働者を受け入れなければ労働市場の供給が成り立たない日本にあって、今回の改正法は意義とは。
3. 罰金の具体的運用 1年以下、30万円以下の罰金を、いちいち「ラッキー者」の在留カード紛失者に課すのか。
4. 今回の大改正の永住者への影響は、三月以下の在留資格が一時的になり、在留カードを付与されない期間がある場合、「継続して本邦在留」とみなされずに、そこで一時在留継続が途切れるのか。
その他

改正入管法徹底解析！

セミナープログラム

1. 入管法から見た外国人雇用の注意点・問題点
2. 改正入管法で変わる外国人雇用の現場
3. これからの外国人雇用に必要な手続き

日時 2月4日(土)13:00~17:00
会場 大井町きゅりあん 会議室
(JR大井町駅前 品川区東大井5-18-1)
参加費 1名様6,000円(税込)
早割→1名様5,000円(税込)1月20日締切
定員 50名(先着順)

セミナー参加者の声！

三好先生に深い内容まで掘り下げて解説していただき、もやもやした細かい疑問が解決しました。
これで改正後の実務対策は万全です。
行政書士 梶井紀彦

主催 新・経営コンサルタント協会 東京土業ゼミナール
代表者 梶尾紀彦 新・経営コンサルタント協会理事長 (東京土業交流会主宰)
日本を代表する経営コンサルティング会社船井総研在職20年、創業者船井幸雄社長部下のキャリアで独立。社会正義の実現し、世の中に貢献する土業の先生方を応援したく企画しました。ご参加お待ち申し上げます。
所在地 〒171-0031 東京都豊島区目白3-1-36 グリーンヒルズ目白802
問合せ TEL:03-3980-9656 (平日9:30~18:00)
e-mail : yokoo@ys-c.biz http://www.shin-keicon.com

☐お申し込み ☐メールでのお問合わせ ☐電話でのお問合わせ FAX:03-6368-9339

(フリガナ)	(フリガナ)
事務所	所在地
TEL	FAX
氏名	Email

■ 配信先：行政書士

■ リスト種類：当社の無料レンタルリスト

■ 目的：有料セミナー集客（5,000円）

■ 配信件数：1,291件

・ クレーム件数：1件（0.077%）

・ 問い合わせ件数：0件（0%）

・ 申し込み件数：18件（1.4%）

■ 売上効果：90,000円（参加費）+ α

■ 配信コスト：1,291件 × @10円 = 12,910円

IV. 反応率を上げるための5つのポイント

1. セミナー開催の時間を長くする

「**じっくり学べる**」セミナーにした方が反響が得られる可能性が高いです。また、セミナーの理解が深まればバックエンド商材の成約率が高まります。

2. 時流に合ったセミナーにする

配信先業界における法律改正のノウハウや助成金セミナーなど、「**時流に合った**」セミナーのFAXDMは**有料でも**反響が得られる傾向にあります。

3. セミナー内容・ノウハウを見せる

3つ以上セミナーの内容やノウハウの一部を明記してください。そうすることで、関心を高める効果があるだけでなく、後で「イメージと違う」というようなクレームを避ける効果もあります。

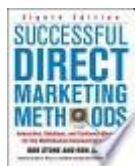
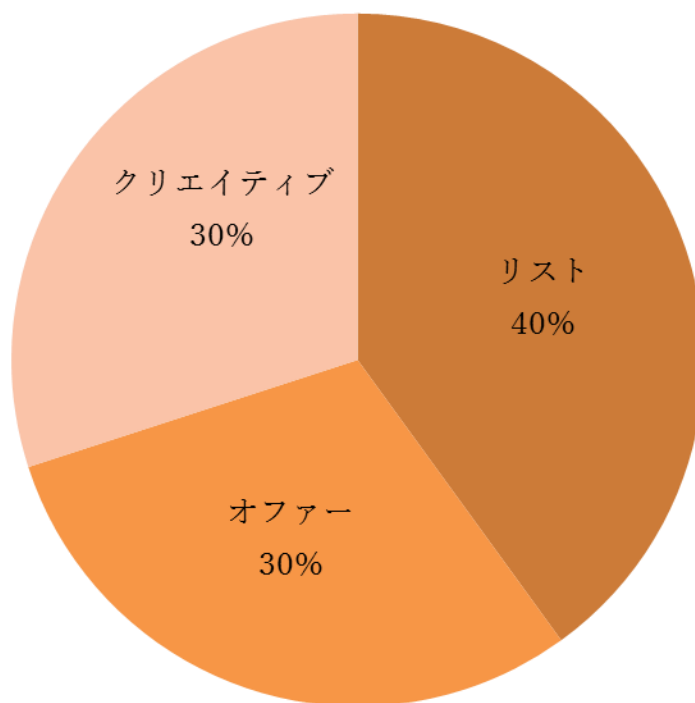
4. 講師の方の経歴や実績をしっかりとPRする

有料セミナーのFAXDMでは、講師の方の魅力をアピールすることが重要です。魅力的な「**経歴・実績**」を記載下さい。また、親近感を出すために**顔写真を入れる**ことをお勧めします。

5. セミナー参加者の声を記載する

第三者の声が最も信憑性を打ち出すことができます。一文でも良いので参加者の声（良かったという感想）を載せて下さい。

反響の60%は原稿の要素で決定されます。



Stone, Bob and Jacobs, Ron, 2001 Successful Direct Marketing Method, McGraw-Hill:P8参照

- リスト：ターゲティング（業種・地域・属性等）
- オファー：商材・販売条件・特典など
- クリエイティブ：コピー・色彩・表現など

魅力的なオファー（特典）を考える

1. セミナー集客のFAXDM

- ・フック商材があればできる限り無料にするべき
- ・セミナー参加者特典（ノウハウ、小冊子、贈呈品）

2. 商品・サービス案内（数万円～の商材）のFAXDM

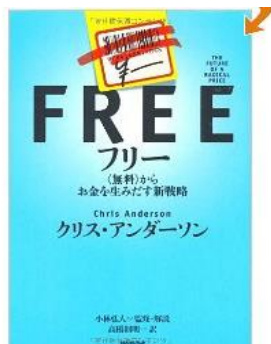
- ・無料お試し（サンプル品、1ヶ月間無料等）
- ・ノウハウを冊子にしたもの、成功事例集など
- ・無料CD-R、DVDの配布
- ・無料コンサルティング（無料〇〇診断、相談など）

3. 商品・サービス案内（数千円～の商材）のFAXDM

- ・無料お試しサンプル
- ・〇〇個（〇〇円）以上の購入で送料無料
- ・返金保証

「究極のオファーとは？」

受手がお金を払っても欲しいモノを「無料」で与えること



オファーの役割は「相手のリスクを無くす」こと。無料でも、価値のないものはオファーにしてはいけない。

「PASONAの法則」を意識する

(1) P : Problem (問題を提起する)

「△△でお困りではございませんか?」「××で苦勞されていませんか?」「□□は不便だと思いませんか?」など、受手が潜在的に困っていることや苦勞していること、不便に感じていることを明確にして問題に気付かせます。

(2) A : Agitation (問題を炙り出し、あおりたてる)

「△△で嫌になってしまいますよね」「××な時は頭に来ちゃいますよね」など問題を視覚的にイメージできるように描写し、イメージさせます。

(3) SO : Solution (解決策の提示と証拠)

「そんな悩みも〇〇なら簡単に解決できます。その証拠に〇〇は□□で～」と自社が売っているモノやサービスが問題解決に役立つことを明記し、その証拠を示します。

(4) N : Narrow down (限定、緊急、絞込み)

「しかし、この商品は〇〇の事情で、数に限りがあります」と絞り込みをかけます。いつでも購入できるものではない限定感をアピールし、緊急性を演出します。

(5) A : Action (行動)

「今すぐ〇〇までご注文ください」「ご注文は以下にご記入いただき、〇〇まで返信ください」と次の行動を呼びかけます。

※「欲しい」という感情を呼ぶ究極の構成

V. 効果的なFAX原稿作成方法

魅力的なライティングを行う

①リード（見出し文1）

- ・キャッチコピーを読ませことを目的とする。
- ・ターゲットを明確にする。
- ・読み手の感情を和らげる。

②キャッチコピー（見出し文2）

- ・短文でポイントを伝えるか、長文で具体的に伝えるか？
- ・明朝かゴシックか、他の字体か？
- ・黒字で書くか、白抜きにするかを決める。
- ・キャッチコピーに80%の力を注ぐ（キャッチコピーを失敗すると本文は読んで貰えない）

③ジョンソンボックス（補足文）

- ・キャッチコピーを補足。
- ・目的はボディコピーの一行目を読ませること。
- ・余計なことは一切書かない。

④ボディ（本文）

- ・アクションを促すことが目的
- ・情報量は多すぎないように（多くなる場合はレター風にする）
- ・メリットを絞って伝える。
- ・ベネフィットを伝える。
- ・オファを提示する。
- ・限定性緊急性を表現する。

⑤レスポンスデバイス（返信欄）

- ・FAX返信するだけでなく購入や問い合わせのアクションができるか？
- ・入力項目（ユーザの手間）は最低限に抑える。

リード

保育園の課題を解決したいとお考えの園長先生へ

保護者や先生同士の間関係にお悩みではありませんか？

「言いたいことが通じ合えない」といったコミュニケーション量や距離感の超過は、そうでもない距離感も過度すぎる。それが距離感の成長危機に繋がる原因です。貴方の園に以下のような問題はありますか？

- 離園率が2年以上間で4%以上ある
- 募集(サービス残業も含む)が多くない
- 園の理念や方針が主一人一人まで浸透していない
- 人材育成のしほ(研修体系など)が未整備である
- 本ワレック(組合・産別・福利)の遅れが多い
- 保護者からのクレームが多い(クレーム対応に苦悶している)

2つ以上チェックが付いた場合、本講座が必ず役に立ちます！

●講師プロフィール
株式会社入江産業経営研究所 代表取締役 園の成長を促す 監修
愛知産業大学経営研究所 専務理事 経営産業大学 中小企業診断士

●受講された方の声～過去の講座受講アンケートより抜粋
成長をみる時に(過去の)「自分自身と比較する」ことが大切という話が心に響きました。話を聞いていると「明日からまた頑張ろう!」という元気が湧いてきました。

■日時: 平成23年9月16日(金)13:30~16:30(13:15受付開始)
■会場: 文京シビックセンター 5階会議室D
■受講料: 5,000円 ⇒ 4,000円 (ここでしか手に入らない受講料付き)
■定員: 先着8名様限定 ※先着順で受付、定員に達し次第受付終了

●受講特典 保育園の課題を解決し、業績を向上に導くチェックシート保育園向け成長一覽表
ご記入後、FAX: 03-5548-1335 にご返信下さい。詳しいご案内をお送りいたします。

講座に参加して問題を、悩みをすべて解決します！ 以降のFAX返信停止で無償(今後の配信を停止させていただきます)

氏名	姓	名
会社名	〒	
TEL	Eメール	
住所	〒	

株式会社入江産業経営研究所 代表取締役 NPO法人 入江産業 監修 中小企業診断士 入江 元太 (Hi.Gem@netreal.com)
〒104-0052 東京都中央区日本橋5-13-11-203 TEL: 03-5548-0272 FAX: 03-5548-1335 j-iw@netreal.com www.netreal.com

キャッチコピー

ジョンソンボックス

ボディ

レスポンスデバイス

※「PASONAの法則」を意識しながらコピーライティングを行うことが重要。

V. 効果的なFAX原稿作成方法

< Before >

保育園に約1,000件のFAXDMを配信し、3件（0.3%）の申し込み

株式会社 入江感動経営研究所
〒104-0052 東京都中央区月島 2-13-11-1203
Tel: 03-5548-1335 Fax: 03-5548-1335
http://irie-kando.com/ info@irie-kando.com

保育園の先生のための コミュニケーション力向上！ 集中講座

～職場や家族との人間関係にお悩みはありませんか？～

「言いたいことが言い合える」といったコミュニケーションが豊かな組織は成長し、そうでない組織は衰退する。これこそが、組織の成長発展に関する原理原則です。

例えば、あなたの園には、右記のような課題はありませんか？

★園の課題チェック！

- 離職率が22年度1年間で10%以上ある
- 残業（サービス残業も含む）が多い
- 園の理念や方針が先生一人ひとりまで浸透していない
- 人材育成のしくみ（研修体系など）が未整備である
- ホウレンソウ（報告・連絡・相談）のモレが多い
- クレームが多い（クレーム対応に苦勞している）

★受講効果！

- 「コミュニケーション力」が向上する！
- 「モチベーション」が高まる！
- 「自己肯定感」が上がる！
- 保育の仕事の「意義」と「誇り」を再発見できる！
- 上記6項目の「課題」解決の道すじが見える！

いくつチェックがつかまりましたか？
2つ以上チェックがついた場合、今回の集中講座がお役立ちできると、確信しています。
集中講座を受講すると、左記のような効果があります。
ぜひ、集中講座で、熱く、お会いしましょう！

★★ 受講者さまの声！ ★★ ～過去の講座の受講アンケートより抜粋～

成長をみる時に（過去の）「自分自身と比較する」ことが大切という話が心に響きました。話を聞いていて「明日からまたがんばろう！」と元気がわいてきました！（つづく）

続きは、<http://irie-kando.com/category/customer>をご覧ください！

★★ 受講特典！ ★★

- 保育園の課題を解決し、業績を向上に導くチェックシート
- 保育園で使いやすい助成金一覧表


受講者さまに無料贈呈いたします！
この資料だけでも、受講料以上の価値があるかも！？

★★ 開催概要！ ★★

- 日時 平成23年 **9月16日（金）**
13:30～16:30（13:15受付開始）
- 会場 **文京シビックセンター 5階会議室D**
一地下鉄 後楽園駅、春日駅より地下通路で直結
詳しい地図はお申込み後にご連絡いたします
- 受講料 **5,400円**
事前振込割引により、**4,000円**になります
- 定員 **8名さま** → 受講効果を高めるため、人数限定で開催いたします。先着順でお受けします。どうぞお早めにお申込みくださいませ！

■ 講師 **入江 元太**
株式会社 入江感動経営研究所 代表取締役
NPO法人 あるぼとろす 監事
愛と感動の福祉経営研究会 事務局長
経済産業大臣登録 中小企業診断士

福祉専門職のモチベーションを200%UPし、離職率を5%以下にすることに専念する、感動研修講師・福祉経営コンサルタントです！



★★ お申込み！ ★★ ～下記必要事項を記載のうえ、FAXか、メールにて！～

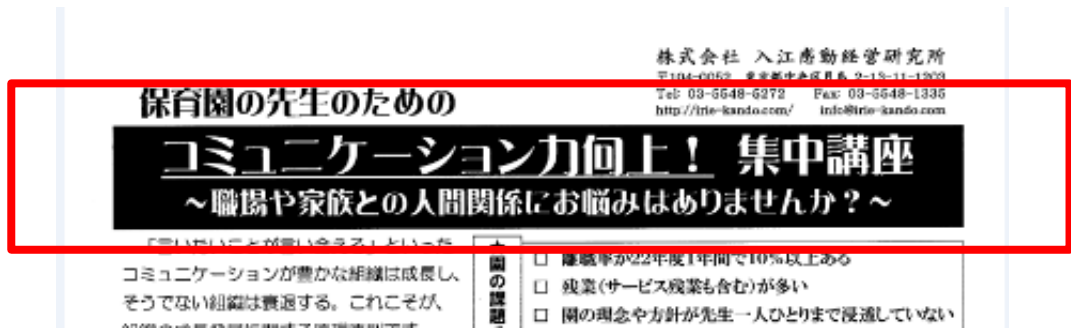
FAX：03-5548-1335 メールアドレス：info@irie-kando.com

ご氏名	氏名
貴法人名	貴園名
電話	FAX
メールアドレス	住所 〒

※ お申込み後、各園の地図やお申込先などの詳細情報をご提供いたします。
※ 今後このようなご案内が必要場合は、お手紙ですが上記 FAX欄に連絡先記入のうえご連絡くださいませ。今後の配信を停止させていただきます。

<Before>原稿のコメント

反響がある原稿ではあるのですが、一番反響を落としている原因は・・・



それは、キャッチコピーを白抜き文字にすることです。

デザイン性は上がるので白抜き文字にしている方がいますがあまりお勧めではありません。

理由は2つあります。

1つ目は「トナーを消費された」という印象が強くなるため、その事に意識が向いてしまい、反応率が落ちるだけではなく、クレームが増えます。

2つ目は「営業色が強くなる」という点です。とにかく営業色を排除して相手に「問題意識を持ってもらうこと＝本文を読んでもらうこと」がFAXDMでは最も重要です。

営業色が強いFAXDMでは読まれずに捨てられやすくなります。

V. 効果的なFAX原稿作成方法

<After>

保育園に約1,000件のFAXDMを配信し、3件（0.3%）の申し込み

保育園に約1,000件のFAXDMを配信し、5件（0.5%）の申し込み

保育園の課題を解決したいとお考えの園長先生へ

保護者や先生同士の間人間関係にお悩みではありませんか？

「言いたいことが言い合える」といったコミュニケーションが豊かな組織は成長し、そうでない組織は衰退する。それが組織の成長発展に関する原理原則です。貴方の園には以下のような問題はありますか？

- 離職率が22年度1年間で10%以上ある
- 残業(サービス残業も含む)が多くなってしまっている
- 園の理念や方針が先生一人一人まで浸透していない
- 人材育成のしくみ(研修体系など)が未整備である
- ホウレンソウ(報告・連絡・相談)の滞れが多い
- 保護者からのクレームが多い(クレーム対応に苦勞している)

2つ以上チェックが付いた場合、本講座が必ず役に立ちます！

●講師プロフィール
株式会社入江盛経経営研究所 代表取締役
NPO法人 いるばとろす 監事
愛と感動の福祉経営研究所 事務局長
経済産業大臣登録 中小企業診断士

保育園をはじめとした福祉専門職のモチベーションを200%UPし、離職率を5%以下にすることに命を懸けた福祉経営コンサルタントです！

●受講された方の声 ～過去の講座受講アンケートより抜粋
成長をみる時に(過去の)「自分自身と比較する」ことが大切という話が心に響きました。話を聞いていると「明日からまた頑張ろう!」という元気が湧いてきました。

■日時: 平成23年9月16日(金)13:30～16:30(13:15受付開始)
■会場: 文京シビックセンター 5階会議室D
■受講料: 5,000円 ⇒ 4,000円 (ここでしか手に入らない受講特典付き)
■定員: **先着8名様限定** ※先着順で受付、規定数に達し次第受付終了

受講特典 保育園の課題を解決し、業績を向上に導くチェックシート保育園向け助成金一覧表
ご記入後、FAX: 03-5548-1335 にご返信下さい。詳しいご案内をお送りいたします。

講座に参加して課題、悩みをすっきり解決します！ 以後のFAX案内停止を希望(今後の配信を停止させて頂きます)

お名前		お役職	
会社名		業種	
TEL		Eメールアドレス	
住所	〒		

株式会社入江盛経経営研究所 代表取締役 NPO法人 いるばとろす 監事 中小企業診断士 入江 元太 (ita.genta)
〒104-0052 東京都中央区月島2-13-11-1203 Tel: 03-5548-5272 Fax: 03-5548-1335 j-ware@net-real.com

V. 効果的なFAX原稿作成方法

<改善ポイント>

キャッチコピーの工夫と情報量を調整することで相手に講座のメリットが伝わりやすいようにしました。

① 保育園の課題を解決したいとお考えの園長先生へ

保護者や先生同士の間人間関係にお悩みではありませんか？

「言いたいことが言合える」といったコミュニケーションが豊かな組織は成長し、そうでない組織は衰退する。それが組織の成長発展に関する原理原則です。貴方の園には以下のような課題はありませんか？

- 離職率が22年度1年間で10%以上ある
- 残業(サービス残業も含む)が多くなってしまふ
- 園の理念や方針が先生一人一人まで浸透していない
- 人材育成のしくみ(研修体系など)が未整備である
- ホウレンソウ(報告・連絡・相談)の量がが多い
- 保護者からのクレームが多い(クレーム対応に苦悶している)

2つ以上チェックが付いた場合、本講座が必ず役に立ちます！

③ 講師プロフィール
株式会社入江感動経営研究所 代表取締役
NPO法人 はるばるとす 監事
安と感動の福祉経営研究所 事務局長
経営産業大学大学院 中小企業診断士

④ 保育園をはじめとした福祉専門職のモチベーションを200%UPし、離職率を3%以下にすることに命を懸けず福祉経営コンサルタントです！

⑥ 受講された方の声 ~過去の講座受講アンケートより抜粋
成長をみる時に(過去の)「自分自身と比較する」ことが大切という話が心に響きました。話を聞いていると「明日からまた頑張ろう!」という元気が湧いてきました。

■日時: 平成23年9月16日(金)13:30~16:30(13:15受付開始)
■会場: 文京シビックセンター 5階会議室D
■受講料: ~~5,000円~~ ⇒ 4,000円 (ここでしか手に入らない受講特典付き)
■定員: ⑦ 先着8名様限定 ※先着順で受付、定員数に達し次第受付終了

⑧ 受講特典 保育園の課題を解決し、業績を向上に導くチェックシート(保育園内付助成金一覧表)を記入し、FAX: 03-5548-1335 にご返信下さい。詳しいご案内をお送りいたします。

⑨

氏名		お名前	
会社名		会社名	
TEL		FAX	
住所			

株式会社 入江感動経営研究所 代表取締役 NPO法人 はるばるとす 監事 中小企業診断士 入江 元夫 (Ei.Genta)
〒104-0062 東京都中央区有楽町2-13-11-1203 Tel: 03-5548-6272 Fax: 03-5548-1335 j-adv@netreal.com

- ①リード
ターゲットを明確にする文言に変更。
- ②キャッチコピー
a.2つの要素を1つに絞った。
b.「PASONAの法則」の「P」
問題意識を呼び起こすコピーに変更。
c.キャッチは白抜きでは売込み色が強くなるので、修正。
- ③ジョンソンボックス (補足文)
本文を読んで貰いやすい
(下のチェックボックスに誘導する)文章を反映。
- ④本文：問題の想起
チェック項目を設け問題を想起させた。
- ⑤本文：メリットの提示
講座のメリットを目立つように表記。
- ⑥本文：実績のアピール
プロフィールや受講者の声を掲載。
- ⑦本文：緊急性限定性
定員が少ないことで希少性を強調。
受講料の部分にも「ここでしか手に入らない特典」と限定性を打ち出す。
- ⑧本文：オファー (特典)
特典は目立つように白抜きに変更。
- ⑨レスポンスデバイス (返信欄)
a.FAXDMはメールの申込は得にくいいためFAXのみの申込に特化。
b.申込か停止かをはっきりと意思表示できるような工夫。
c.FAX番号は住所の記入をしやすくするため削除。
d.署名を上部から下部に移動。

最終チェック項目

- ターゲットが誰か明確になっているか？
- 見た目の印象はどうか？
(受け手側の視点で眺める、他の人に意見を求める)
- レイアウトのバランスはどうか？
- 無駄なカッコや線を使っていないか？
- 文字は小さすぎないか？
- 不要なマークなどはないか？
- キャッチコピーは、問題提起・ベネフィット（魅力）を伝えているか？
- 魅力的なオファーはあるか？あるとしたら、お金を払ってでも欲しいオファーになっているか？
- 一方的な売り込みの内容になっていないか？
- 親近感を出す工夫があるか？
(担当者名を手書きにする、写真を載せる等)
- 返信欄は大きく分かりやすくなっているか？
- 返信用のFAX番号は判りやすく表記されているか？

VI. クレームの対処法

クレーム軽減策3つの方法

1. クレームがあったFAX番号には配信しない

当社FAX配信サービスでは以下2点の機能を標準でご利用いただけます。

①FAX配信後に発生したクレームのFAX番号を登録頂ければ、次回の配信予約時に自動的にそのFAX番号は削除されて安心です。

※元の送信FAXリストをメンテナンスする必要がなく便利です。

②他の会員がFAX配信してクレームとなったFAX番号を共有して、配信予約時に自動的にそのFAX番号を削除してから配信することができます。

※ご希望の場合、FAX停止管理画面で「クレーム先を共有する」を選択ください。

※現在、約100万件の宛先が登録されております。

※データソース（FAX番号）の閲覧はできません。

2. 原稿フッターにFAX配信停止の返信欄を設ける

FAX停止返信欄を設けることで、電話によるクレーム及び、停止依頼のリスクを減らすことができます。

3. 受け手にとって有益な情報を配信する

受け手の方にデメリットがなく、FAX用紙代・トナー代以上のメリットを感じて貰えれば、当然クレームが発生することはありません。受手に有益な情報を配信することが、反応率の向上とクレーム軽減の一番の秘訣です。

クレームの特性と対処法

1. FAXによるFAX停止依頼（クレームではありません）

「今後FAX案内不要」の返信欄を設けることで、FAXで停止依頼の返信を受取ることができます。

2. 電話による軽微なクレーム（停止依頼）

「申し訳ございませんでした。今後のFAXを停止いたします。」と誠意を持って対応いただければ、ほとんどは穏便に解決します。

3. 電話によるハードクレーム

ハードクレームにお困りの場合には「配信は委託しております、委託業者からご連絡させていただきますが宜しいでしょうか？」とお伝えし、当社にお知らせ下さい。

4. リストの入手元を明確にしておく

「もうFAXを送らないでください」というクレームの次に多いクレームが「どこからうちの情報を知ったのでしょうか？」というクレームになります。

その際には、当社の提供させていただいているデータは全てWebから収集しておりますので、

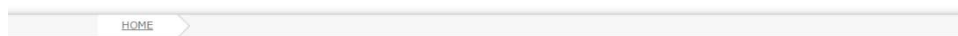
「Web等に公開されている情報から御社の情報を拝見しお送りしました。」

と対応いただければ問題ございません。持ち込みリスト（お客様保有データ）の場合にはそのリストの入手元をご確認いただき、先方に納得いただける説明ができるようにすることが重要です。

VII. FAX配信方法① <会員登録>



18,000社が選んだ 売上アップ支援サイト



1. <https://www.netreal.jp/>にアクセスします。
2. 「無料会員登録」から会員登録ください。
3. 無料会員登録完了後、会員画面にログインして各サービスをご利用いただけます。

VII. FAX配信方法② <配信先リストの準備>

法人リストの検索・抽出方法（無料）

カテゴリ検索

リストデータ選択

FAXリストデータ
(会社名+FAX番号)

DMJリストデータ
(会社名+〒住所)

コールリストデータ
(会社名+電話+FAX+〒住所)

業種から検索

選択されている地域: 全ての地域

業種キーワード:

※複数の単語で検索する場合は半角スペースで区切ってください。記入したいいずれかのキーワードに関連するカテゴリで絞りこみます。
※検索の結果をクリアする(検索前の状態に戻す)場合は何も記入せず検索ボタンをおしてください。

大分類/中分類/小分類名	データ保有件数(件)
<input checked="" type="checkbox"/> L 学術研究, 専門・技術サービス業	3,421
<input checked="" type="checkbox"/> 72 専門サービス業(他に分類されないもの)	3,421
<input checked="" type="checkbox"/> 725 社会保険労務士事務所	3,421

1. 「法人名簿>リストデータレンタル>一般法人データ検索>カテゴリ検索」
2. 「業種から検索」か「地域から検索」のいずれかを選びます。
3. 対象にチェック（選択）して検索します。
4. リスト名を付けて保存します。

VII. FAX配信方法② <配信先リストの準備>

会社名を事前に閲覧できます（無料）

東京都中央区_本社 登録件数: 353件

CSV一括重複削除

リストデータ種類 ▼選択してください▼ [※CSVサンプル](#)

CSVアップロード 選択されていません

※個別に「削除」ボタンを押し、削除を適応される場合は画面下の「個別削除実行」を押してください。

企業名	業種	地域	
	動植物油脂製造業(食用油脂加工業を除く)	東京都中央区	削除
	新聞業	東京都中央区	削除
	医療用機械器具製造業	東京都中央区	削除
		東京都中央区	削除
	塗料卸売業	東京都中央区	削除
	医療用機械器具製造業	東京都中央区	削除
	清酒製造業	東京都中央区	削除
	藻類養殖業	東京都中央区	削除
	他に分類されない医薬品製造業	東京都中央区	削除
	その他の専門料理店	東京都中央区	削除

10件表示 ▼

1. 「法人名簿>リストデータレンタル」

2. 保存した「リスト名」をクリック

※反映には保存して数分かかります。

(リストボリュームによってはお時間がかかる場合もございます)

3. 会社名の一覧が表示されます。

※個別にチェックして削除できます。

※自社で持っている電話番号もしくはFAX番号の一覧をアップロードして、その番号と重複している宛先を削除することができます。

(取引先や競合には送らない対策ができます)

VII. FAX配信方法② <配信先リストの準備>

持ち込みリスト（所有しているリスト）を利用する方法

持ち込みリスト登録

お持ちのリストを登録することができます。

リスト名称 *

ファイル名を名称にする 名称を付ける

リストファイル

選択されていません

重複チェック

※ チェックすると登録する持ち込みリスト内で重複しているFAX番号は1件のみになります。
(ファイル内に同じFAX番号が混ざっていても、1件しか配信されなくなります。)

1. 「FAX配信>FAXリスト管理>FAXリスト登録」をクリックします。

2. リストを登録します。

※A列にFAX番号、B列に宛先名を入力したCSVをアップロードします。

VII. FAX配信方法③ < FAX原稿の準備 >

簡単にFAX原稿が登録できます

FAX原稿登録

FAX原稿を登録します。

原稿名称 *	
<input checked="" type="radio"/> ファイル名を名称にする	<input type="radio"/> 名称を付ける <input type="text"/>
原稿ファイル	作成バージョン
<input type="button" value="ファイルを選択"/> 選択されていません	PDF(Acrobat) ▼
原稿サイズ *	
A4 ▼ ※原稿サイズを指定してください。	
原稿枚数 *	
1ページ ▼ ※原稿ファイル内のページ数を指定してください	
<input type="button" value="戻る"/>	<input type="button" value="確認する"/>

1. 会員画面の「FAX配信>FAX原稿管理>FAX原稿登録」をクリックします。

2. 原稿を登録します。

VII. FAX配信方法④ <配信予約>

3ステップで配信できます

配信したい原稿を選択してください。

FAX原稿登録 ▶ 10件表示 ▼

選択	FAX原稿登録日時	原稿名	種類	サイズ	枚数
<input type="checkbox"/>	2011年11月07日(月)13時49分	新規FAX チラシ風(即時配信用)		A4	1P
<input type="checkbox"/>	2011年11月02日(水)10時01分	新規FAX チラシ風		A4	1P
<input type="checkbox"/>	2011年10月28日(金)13時16分	カラーテスト1028_Ver97.xls		A4	1P
<input type="checkbox"/>	2011年10月28日(金)13時15分	カラーテスト1028_Ver2007.xlsx		A4	1P
<input type="checkbox"/>	2011年10月28日(金)13時15分	カラーテスト1028_Ver97.ppt		A4	1P
<input type="checkbox"/>	2011年10月28日(金)13時15分	カラーテスト1028_Ver2007.pptx		A4	1P

1. 会員画面の「FAX配信予約」をクリックします。
2. 配信する原稿を左端のボタンで選択します。
3. 配信するリストを左端のボタンで選択します。
4. 配信日時と印字を設定します。
5. 確認・完了で指定日時に配信が行われます。

※PDFファイルの場合は、最短で30分後に配信ができます。

VII. FAX配信方法⑤ <ポイント購入>

ポイントが不足している場合はポイントをご購入ください

ポイント購入

ポイントを追加購入する場合はこちらからお申し込みをお願い致します。

ポイント換算
1pt = 1円
※税込:1.08円

ポイント購入単位
15,000pt
※税込:16,200円

会社名	NetReal株式会社
部署名	営業部
ご担当者名	石塚 真幹
ポイント購入単位	15,000pt(税込:16,200円)購入
キャンペーンコード	<input type="text"/> ※現在は発行しておりません
領収証発行(有償) *	<input checked="" type="radio"/> 希望しない <input type="radio"/> 希望する (500pt) <small>※領収書(5万円以上印紙付き)発行・郵送には500ptが消化されます。 ※領収書(PDF)はご入金確認メールから無料でダウンロードできます。</small>
弊社へのコメント	<input type="text"/>

戻る

※利用可能なカードはVISA/Master/JCB/AmericanExpressととなります。

但しJCB/AmericanExpressの1回あたりの決済可能額は50万円までとなっています。

※デビットカードはご利用いただけません。

※ポイント不足時やポイント購入時に前回決済したカード情報を基にカード決済(ワンタッチ決済)することが可能となりました。このワンタッチ決済をご利用されない場合には、[会員登録情報](#)から設定を変更して頂けます。

※ご請求書はお申し込み時の確認メールに記載しているURLから自動発行できます。

※購入されたポイントはクレジットカード決済が完了後すぐに、銀行振り込みの場合は1営業日以内にポイント残高に反映されます。

※決済方法で銀行振込を選択される方は会員登録された名義にてお手続きをお願いします。

※インターネットバンキングでお手続きされる際には、NetReal ID(全角)を振込名義人の前にご入力いただけますと入金確認がスムーズとなります。ご協力をよろしくお願い致します。

確認する

1. 「会員ホーム>ポイント購入」をクリックします。
2. 購入単位を選択いただき、お申し込み頂けます。
3. 決済は銀行振込・クレジットカード (VISA/MASTER/JCB/AMEX) に対応しております。

※銀行振込は銀行窓口の営業時間の関係上、15時までにお振込いただいた分に関しては当日中、15時を過ぎてのお振込の場合は翌営業日のポイント反映となります。

※クレジットカード決済でしたら、即時ポイント反映されます。

※まずは無料の100pt分でテスト送信されることをお勧めします。

VIII. 機能紹介① <クレーム共有機能>

クレーム履歴のある会社への配信を避けることができます

FAX停止一覧

他の会員様がFAX配信をし、配信停止依頼を受けた先全てを前もって共有することができます。
これにより、クレーム発生率を抑える事ができます。
※配信停止先の登録方法は[こちら](#)をご覧ください。
※現在、共有されているクレーム先のFAX番号件数:1,129,731件

クレーム先 共有設定

クレーム先を共有する
 クレーム先を共有しない

お客様の状態: クレーム共有中

[配信停止希望FAX番号登録はこちら](#)

以下の配信停止されているFAX番号は自動的に配信されません。

全てを表示 ▼

削除	登録日時	FAX番号	種別
----	------	-------	----

10件表示 ▼

1. 「FAX配信>FAX停止管理」をクリックします。
 2. 上部の「クレーム先を共有する」のボタンをクリックします。
- ※上記ボタンを押すと、他会員が登録したクレーム先のリストを自身が共有できるようになります。
3. 「クレーム先を共有しています」というメッセージになります。

※100万件以上（2016年2月現在）のクレームをしたことがあるリストに対してFAXを送らない機能です。劇的にクレームを減らす事ができます。

※配信件数が減少する可能性がございますので、1件でも多くの宛先に配信されたい場合は共有設定をオフにすることをおすすめいたします。

VIII. 機能紹介② <リスト結合機能>

リスト同士を結合して（配信数を増やして）単価を安くできます

📄 リストデータ結合

選択中のリスト					
	登録日時	リスト名	種類		件数
<input type="checkbox"/>	2011/07/29(金)16:13	東京都_通信業	一般法人	FAXリスト	675
<input type="checkbox"/>	2011/07/25(月)10:45	IT_東京	一般法人	FAXリスト	6,935
<input type="checkbox"/>	2011/07/22(金)09:33	銀座/京橋/日本橋_土業	一般法人	FAXリスト	145
計					7,755

10件表示 ▾

	登録日時	リスト名	種類		件数
<input type="checkbox"/>	2011/08/05(金)15:16	診療所	一般法人	FAXリスト	2,352
<input type="checkbox"/>	2011/08/03(水)17:43	老人ホーム大阪市	一般法人	FAXリスト	103
<input type="checkbox"/>	2011/08/03(水)16:47	下宿通信テスト	一般法人	FAXリスト	721
<input type="checkbox"/>	2011/08/03(水)14:35	下宿業	一般法人	FAXリスト	38
<input type="checkbox"/>	2011/08/03(水)14:34	test_new	一般法人	FAXリスト	11,784
<input type="checkbox"/>	2011/07/29(金)16:13	東京都_通信業	一般法人	FAXリスト	675
<input type="checkbox"/>	2011/07/25(月)17:48	青森_漁業	一般法人	FAXリスト	16
<input type="checkbox"/>	2011/07/25(月)10:45	IT_東京	一般法人	FAXリスト	6,935
<input type="checkbox"/>	2011/07/22(金)09:33	銀座/京橋/日本橋_土業	一般法人	FAXリスト	145
<input type="checkbox"/>	2011/07/21(木)17:49	運送	一般法人	FAXリスト	434

1. 「法人名簿>リストデータレンタル>リストデータ結合」をクリックします。
2. 「FAX用」を選択します。
3. 検索・抽出したリンクのうち、対象リストを「選択」していきます。
（「解除」で対象リストから除外することもできます）
4. 選択したリスト同士を確認します。
5. リスト名を付けて結合を実行します。

※「法人名簿>リストデータレンタル」にリスト名が表示され、会社名の閲覧が可能となります。

※データの重複は自動的に削除されます。

IX. FAX配信サービスの料金体系

業界最安値・高品質のFAXDMサービス

事前にご購入頂いたポイントから消化（課金）されます。

ポイント換算	1pt = 1円（税込1.08円）
購入単位	15,000pt（税込16,200円）
対応決済	銀行振込・クレジットカード決済（VISA/Master/JCB/American Express）
ポイント期限	無期限（残ったポイントは次回いつでも利用可能）
決済方法	会員画面上からポイント購入
キャンセル	会員画面からキャンセル可（ご入金後の返金不可）

基本配信単価

1回の配信件数	1件～	3,000件～	5,000件～	1万件～	5万件～	10万件～
送信単価	10pt/枚	9pt/枚	8pt/枚	7pt/枚	6pt/枚	5pt/枚

前月のご利用件数に応じた優待価格

前月の配信成功件	3,000件～	5,000件～	1万件～	5万件～	10万件～	100万件～
当月の優待価格	9pt/枚	8pt/枚	7pt/枚	6pt/枚	5pt/枚	4pt/枚

※基本配信単価と優待価格のうち、より安い単価が適用されます。

FAXリスト

リスト 持ち込み: **無料** リスト レンタル: **無料** リスト 購入: 5pt~/件

FAX原稿

原稿作成	50,000pt	ご入力いただいたヒアリングシートの内容を基に、ゼロから原稿作成を行います。（修正2回まで）
------	----------	---

付加価値

- ・ ファインモード 配信
- ・ 配信結果ダウンロード
- ・ リアルタイム配信対応
- ・ 配信時間帯割増なし
- ・ 宛名印字、差込印字対応
- ・ テスト 送信無料（10枚まで）
- ・ 不着分ポイント バック
- ・ クレーム先共有機能無料
- ・ 持ち込みリスト 重複削除機能
- ・ A4/B4サイズ対応
- ・ 1件から 配信可能
- ・ 原稿容量割増なし
- ・ 3万件/hの配信速度

1. 成果を出す方の3つの共通点を意識する

- ①成功のための5つの要素を理解する。
- ②PDCAサイクルを実践する。
- ③繰り返し定期的に情報発信する。

2. セミナー集客から成約に繋げる

※セミナー会場は1時間数千円で借りることができます。1対1の商談の交通費や労力に比べ、セミナーは非常に効率的です。

3. 反応率を上げる5つのポイントを実行する

- ①開催するセミナーの時間を長くする。
- ②時流に合ったセミナーにする。
- ③セミナー内容、ノウハウをチラ見せする。
- ④講師の方の経歴や実績をPRする。
- ⑤セミナー参加者の声を載せる。

4. 原稿を徹底的に磨く（全体の60%の要素を占める）

- ①レター風かチラシ風か選択する。
- ②魅力的なオファーを設定する。
- ④PASONAの法則を活用する。
- ⑤ライティング要素を理解する
- ⑥最終チェックを行う。

5. クレーム対応は安心できる仕組みを利用する

- ①クレームの軽減対策をする
- ②クレームの対処法を理解する

6. FAXDMなら格安・簡単に利用できるNetRealを試してみる

- ①会員登録をする。
- ②配信先リストの準備をする。
- ③作成した原稿を登録する。
- ④配信予約をする。

最後までお読みいただき
誠に有難うございます。

御社の売上拡大の一助となれば
幸いです。

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。

こちらもご検討くださいませ。

不明点等ございましたら
お気軽にご連絡くださいませ。

TEL : 03-3535-0536
(営業時間 : 平日9時~18時)