【株式会社SBSマーケティング】『お問い合わせフォーム営業』ってアリ！？②実施する際に必要なコト・手順、代行業者に委託するメリットとデメリット

支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB（企業間取引）分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは、「『お問い合わせフォーム営業』ってアリ！？②実施する際に必要なコト・手順、代行業者に委託するメリットとデメリット」ページを2023年04月27日（木） に公開しました。

新規開拓の手法の一つとして注目されている『お問い合わせフォーム営業』。向き不向き、実施する際に必要なコト・手順、代行業者に委託するメリットとデメリットなどについて解説しています。

（記事ページの項目）
■『お問い合わせフォーム営業』が注目されるようになった背景とメリット＆デメリット（リスク）
■お問い合わせフォーム営業への向き不向き
◆お問い合わせフォーム営業に向いている企業や商品・サービス
◆お問い合わせフォーム営業に向いていない企業や商品・サービス
■お問い合わせフォーム営業に必要なコト・手順
◆訴求するメッセージを決める
◆配信先リスト件数を準備する
◆アプローチテキスト（DM）
◆自社でやるか業者に委託するか
◆配信前にチェックする
◆アプローチ結果を効果測定する
◆配信後フォローをする
■アプローチ先からの反応率を高めるためのポイント
◆アプローチリスト
◆アプローチテキスト（DM）
◆アプローチするタイミング
■代行業者に委託するメリットとデメリット
◆代行業者に委託するメリット
◆代行業者に委託するデメリット

■結局のところ、「お問い合わせフォーム営業」ってアリ！？

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/lead-generation/sales-to-inquiry-form2-2023-04/

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/blog/

■問い合わせ先
企業名：株式会社SBSマーケティング
事業内容：マーケティング、集客、販売促進に関するコンサルティング業務 など。
URL：https://sbsmarketing.co.jp/contact/

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com