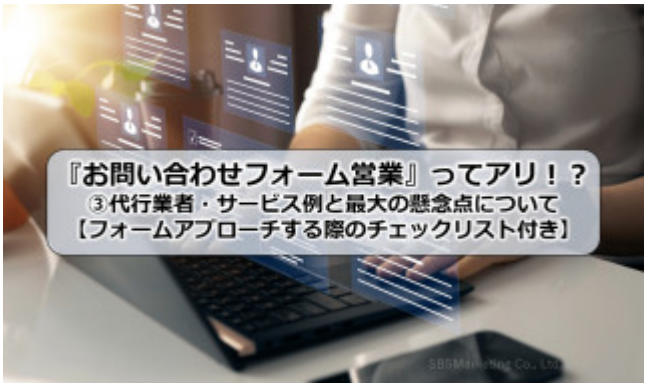
【株式会社SBSマーケティング】『お問い合わせフォーム営業』ってアリ！？③代行業者・サービス例と最大の懸念点について【フォームアプローチする際のチェックリスト付き】



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！？③代行業者・サービス例と最大の懸念点について【フォームアプローチする際のチェックリスト付き】」ページを2023年05月04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』。代行業者・サービス例、最大の懸念点などについて解説しています。また、フォームアプローチする際のチェックリスト（自社で実施・業者に委託）も！

（記事ページの項目）
■注目度が高まっている『お問い合わせフォーム営業』
■『お問い合わせフォーム営業』代行業者・サービス例
■フォームアプローチする際のチェックリスト
◆自社で実施する場合
◆代行業者に委託する場合（委託範囲：リスト作成、配信、効果測定）
■『お問い合わせフォーム営業』の最大の懸念点
■最後に
◆新規顧客・見込み客を開拓の『勝ちパターン』はそれぞれ
◆『お問い合わせフォーム営業』施策のリスクを回避するサービスをご提供！

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/lead-generation/sales-to-inquiry-form3-2023-05/

▼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