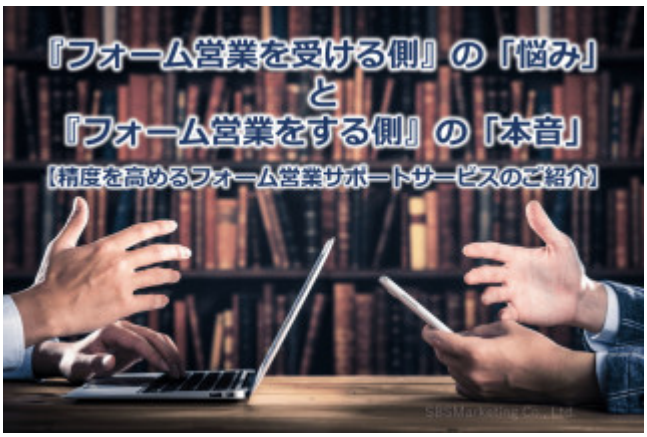
【株式会社SBSマーケティング】『フォーム営業を受ける側』の悩みと『フォーム営業をする側』の本音



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「『フォーム営業を受ける側』の悩みと『フォーム営業をする側』の本音」ページを2024年03月28日（木） に公開しました。

日々『問い合わせフォーム営業』を受けてわかった「特に注意したい営業手法」と「フォーム営業を減らす方法（対策）」、やってみてわかった「アプローチする際に注意したいポイント」、そして「フォーム営業を受ける側の悩みとフォーム営業をする側の本音」などについて解説しています。

（記事ページの項目）
■新規開拓の手法として定着しつつある『問い合わせフォーム営業』
■『問い合わせフォーム営業』を実施するメリットとデメリット
■フォーム営業を実施する際に必要になるもの
■『問い合わせフォーム』への営業パターン
■『問い合わせフォーム営業』の具体例（受信例）
■『問い合わせフォーム営業を受ける側』として特に注意したいアプローチ手法
■『フォーム営業をする側』として注意したいポイント
■『フォーム営業を受ける側』の代表的な「悩み」と『フォーム営業をする側』の「本音」
■まとめ
■精度の高いフォーム営業、しませんか？
■『問い合わせフォーム営業』の対策方法（DLコンテンツのみ）

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/blog/highly-accurate-form-sales-2024-03/

▼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