



営業支援サービス紹介資料

株式会社Emooove

取引実績一覧（一部抜粋）

エンタープライズ企業からスタートアップまで、様々な規模/業種業態100社以上のご支援実績あり。
主に「新規開拓難易度が高い商材を扱う」「大手/決裁者開拓ニーズがある」お客様からのお引き合いが多い。

上場企業	 	 	コンサル	 		
システム開発	 	 	SNS運用	 	店舗開拓	
マーケティング	 	データ活用	 	BPO	 	
人材	 	資産形成	 	セキュリティ	 	
SaaS	 	福利厚生		その他	 	

BtoB営業でよくある課題：大手/決裁者開拓の難易度が高い

- ✓ 売上/利益、受注率の最大化という観点では、大手/決裁者を開拓することが非常に重要
- ✓ 一方、大手/決裁者開拓では、難易度・単価・リードタイムの観点で多くの課題が存在する



アポ獲得が難しい

- テレアポ/フォーム/メールなどに関して、**特に大手企業/決裁者は受付ブロックが非常に厳しい。**
※受付突破率は10%ほどと言われているが、言い換えると90%の時間/労力を無駄にってしまう



アポ獲得できても受注まで遅い

- **仮に受付突破しても担当者としてしか接触できず、受注率低下や、リードタイム長期化の原因になってしまう。**



アポ獲得単価が高い

- 大手/決裁者開拓に向けた施策にはレター/ビジネスマッチング/顧問などがあるがどれも単価が高い
- **レターだと送付単価1,000円、ビジネスマッチング/顧問だとアポイント単価10~20万円などが相場**

大手/決裁者のアポイント単価相場

✓ 大手/決裁者開拓では、主にアポイント単価10~20万円ほどが相場になる

とある顧問サービスの料金例

会いたい企業候補あり

【インバウンド】従業員数100名以上の企業の部長・課長クラスの知り合いはいますか？

会いたい企業候補あり

従業員数1000名以上の企業の代表取締役・役員・取締役クラスの知り合いはいますか？

アポイントのセッティング料

¥ 100,000

アポイントのセッティングに対するご協力金

¥ 150,000

会いたい企業候補 407社

ABCマート株式会社 / AGF株式会社 / Dr.Ci.Labo Co.,Ltd. / Dr.ルルル株式会社 / IHG・ANA・ホテルズグループ

会いたい企業候補 340社

j2 Global Japan 有限会社 / LIXIL住宅研究所 / SOMPOケアフーズ株式会社 / SREホールディングス株式会社 / Stellantisジャパン株式会社 / T-LIFEホールディングス株式会社 / みずほ不動産販売株式会社 / アウディジャパン株式会社 / アウディジャパン販売株式会社 / アエラホーム株式会社 / アクサス株式会社 / アクサダイレクト生命保険株式会社... [もっと見る](#)

詳細を見る

従業員数100名以上の課長/部長でアポ単価10~15万円
※別途固定費用あり

とあるマッチングサービスの料金例

の費用・料金体系

の料金体系は「初期費用+月額費用+アポイント設定料金」です。

- 初期費用：30万円
- 月額費用：1か月あたり30万円
- アポイント設定料金：1件ごとに5万円

※料金体系は変更される可能性があるため詳細はレディクルに直接お問い合わせしてみてください

前項でもお伝えしましたが、同業他社と比較すると、レディクルはコストがやや割高に設定されています。料金に対して、見合った成果が確実に出るという保証はないので、商談時の提案やシミュレーションが重要になってきそうです。

初期費用30万円+月額30万円に加え、アポ単価5万円
※仮に月2アポの場合、アポ単価21.25万円

アウトバウンドセールスで成果を出すポイント

- ✓ 国内最大レベルの企業/人物データベースに基づき、LinkedIn等のSNSからダイレクトアプローチ
- ✓ 複数施策を活用することで、営業効率を最大化・取りこぼしの発生を最小化



- 担当者ではなく決裁者に直アプローチすべく、決裁者リストを活用
- 10以上のDBを活用し、極めて高い網羅性を実現
※次ページ参照



- 決裁者にダイレクトアプローチする手段として、コール/フォーム/メールなどの従来型の手法ではなく、LinkedIn、Facebook、XなどのSNSを有効活用



- あくまでもアウトバウンド施策のため、一定の取りこぼしが発生する
- そのため、複数の施策を活用すること（マルチチャンネルアプローチ）で、アポ獲得数最大化を実現

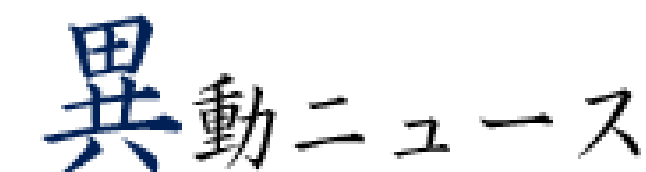
決裁者を中心に直接かつ多角的に営業し、アポイント獲得率・受注率を最大化

ソースにしているデータベース例

- ✓ Emoooveでは10以上のデータベースをソースにし、独自のデータベースを内製
- ✓ その結果、どのリスト提供会社/営業代行会社よりリッチなリストを保有し、営業品質を担保



BtoB マーケティングの
ネットビジネスサポート



弊社独自のリストDB



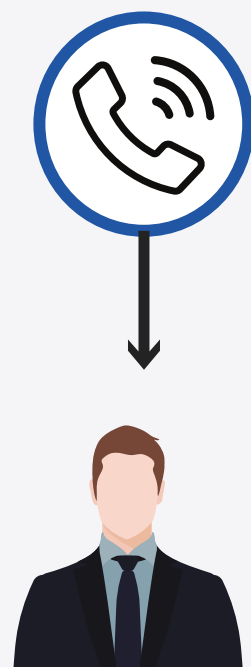
で名寄せ・適宜更新中

マルチチャネルアプローチの意義・具体例

- ✓ 複数施策を活用することで、営業効率を最大化・取りこぼしの発生を最小化
- ✓ 例えば、SNSで接触後、それをフックにテレアポすることで担当者/決裁者接触率の向上が可能

マルチチャネルアプローチとは

テレアポのみ



マルチチャネルアプローチ



LinkedIn+テレアポの場合



LinkedInとは？

- ✓ LinkedInとは、大手/決裁者を筆頭としたユーザーの利用が急加速しているビジネス特化型SNS
- ✓ 数あるSNSの中で唯一営業機能がある他、ダイレクトアプローチ可能なため営業効率が高い点が特徴

大手/決裁者など
質の高いユーザーが多い



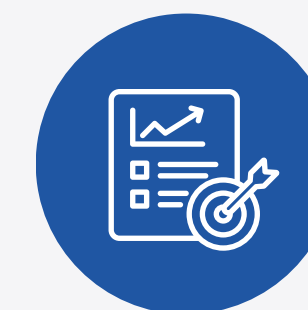
- 富士通社が全社導入する他、KIRIN社が採用、Zoom社が広告、Oracle社が営業で活用するなど、大手企業の利用が加速中
- また日本のリーディングカンパニーが利用することで、その他の大手企業や、中小/中堅、ベンチャー/スタートアップ企業の利用も加速
- ユーザーの99%がビジネスマンで、うち約半数近くが決裁者
- 100万→200万に約7年要したが、200万→400万は約4年で達成。LinkedIn Japanが大学開拓も加速しているため、今後数年~数十年でさらに活性化される

アウトバウンド施策の中で
最も営業効率が高い



- テレアポなど通常の営業施策と比較し、ターゲットにダイレクトアプローチ可能なため、アポイント率が2~3倍ほど高い
- 直近アカウント開設したユーザーは頻度高く閲覧する傾向がある他、PUSH通知/メール通知機能もあるため一定頻度で開くユーザーが多い
- 文面に工夫を凝らすことでアポ率10%ほどと、他施策よりも高い効果を期待できる。
- LinkedIn営業はまだマイナーなため、競合が少なく成果を出しやすい

数あるSNSの中で
唯一営業に特化した機能がある



- 数あるSNSの中でもLinkedInが唯一営業に特化した機能があり、LinkedIn社が公式で営業活動を推奨している

大手企業のLinkedIn活用例

✓ 富士通社が全社導入/KIRIN社が採用/Zoom社が広告/Oracle社が営業で活用など、大手利用が加速中

▼富士通の社員利用数6万人

Fujitsu We use technology to build a sustainable future

Fujitsu
ITサービス・ITコンサルティング・1M人のフォロワー・10K人以上の従業員

Takuyaさん他3人のつながりがここで働いています

+ フォロー 詳細はこちら

ホーム 概要 投稿 求人 カルチャー **従業員** インサイト

関連付けられているメンバー
60,969人

役職、キーワード、会社名で従業員を検索

▼LinkedIn採用企業の表彰

石坂 誠 · 1次
LinkedIn Japan パートナービジネス統括&ストラテジスト | 元マイクロソ...

7ヶ月前 · 編集済み ·

LinkedIn Talent Awards 2024 (Japan) 発表！現在シリコンバレーのトップIT企業訪問の最中ではありますが、新たなLinkedInニュースがあったのでシェアします

親愛なるLinkedInメンバーの皆様、皆さんはLinkedIn Talent Awardsをご存知ですか？私もLinkedInチームにジョインしてから知ったのですが、特に企業や組織としてLinkedInの活用を検討されている方やリーダーの方々に知っていただきたい情報です。

このプログラムは、LinkedInの人材ソリューションを活用している多くの素晴らしい企業の中から、毎年最優秀な評価方法で5部門の受賞企業を発表するものです。2024年のTalent Awardsの受賞企業を先日発表しました！

2024年度の受賞企業の皆様、おめでとうございます🎉

- ・ベスト採用ブランディング賞：日産自動車株式会社様、alt Inc様、ジェイエシーリクルートメント様
- ・ベストリクルーター賞：KEYENCE CORPORATION 様、SkyDrive 様、4M Career 様
- ・Talent Insightsパイオニア賞：Kyowa Kirin, Inc.- U.S. 様
- ・AIパイオニア賞：Cinnamon AI 様 Resocia/Global IT Talent様、LINEヤフー株式会社様
- ・ラーニングチャンピオン賞：株式会社ミツエーリンクス 様

*各賞の選考基準や詳細（第2位、第3位も含む）は、こちらをご覧ください。 <https://lnkd.in/eBqE2ynb>

▼Oracleからの営業DM

NetSuite Evengelistをしています。あちこちに実名で出沒し...

NetSuite Evengelistをしています。あちこちに実名で出沒します。お気軽にご連絡ください。

月曜日

11:15

いつも大変お世話になっております。突然のご連絡となり、ご連絡をおかけいたしますこと、深くお詫び申し上げます。日本オラクルのエバンジェリストと申します。

手作業や決算の遅れが業務に負担をかけていませんか？
現在、Oracle NetSuite へそのような課題に対応し、手作業から自動化への移行を実現する適切なソリューションを提供することで、企業の生産性向上、コンプライアンスの遵守、そして収益の向上を実現します。

この機会に、弊社が提供している資料を通じて、具体的な解決策とその選び方について詳しく確認してみませんか？

ご興味をお持ちいただけることを心より願っております。詳細については、ぜひこちらから資料をダウンロードしてください。

はい、NetSuiteについて詳しく知りたいです。

▼Zoomが出稿している広告

石坂 誠さん、麻生 潔志さん他21人のつながりがZoomをフォローしています

Zoom
603,911人のフォロワー
プロモーション

「AIを業務にどう活用すればよいかわからない…」
そんな方のための、AIアシスタントの実践的な使い方ガイドが...さらに表示

zoom AI Companion

できる
Zoom AI Companion
仕事をもっと楽しくする AI パーソナルアシスタント

AI活用で仕事が劇的に変わる！
日々の業務に取り入れたい AI活用術

eBook 無料ダウンロード

「仕事 × AI」活用術を公開！
zoom.com

ダウンロード

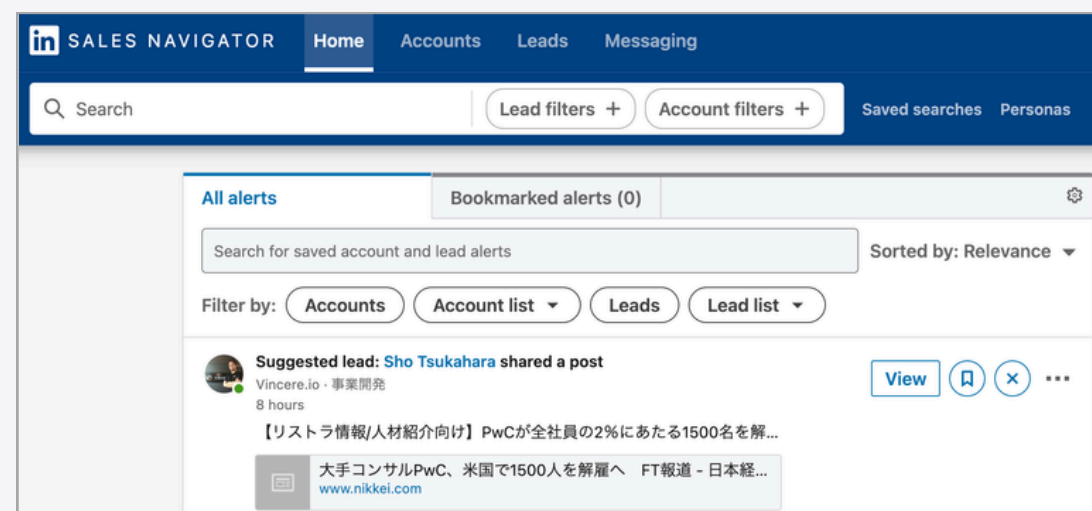
57 1件のコメント

いいね! コメント 再投稿 送信

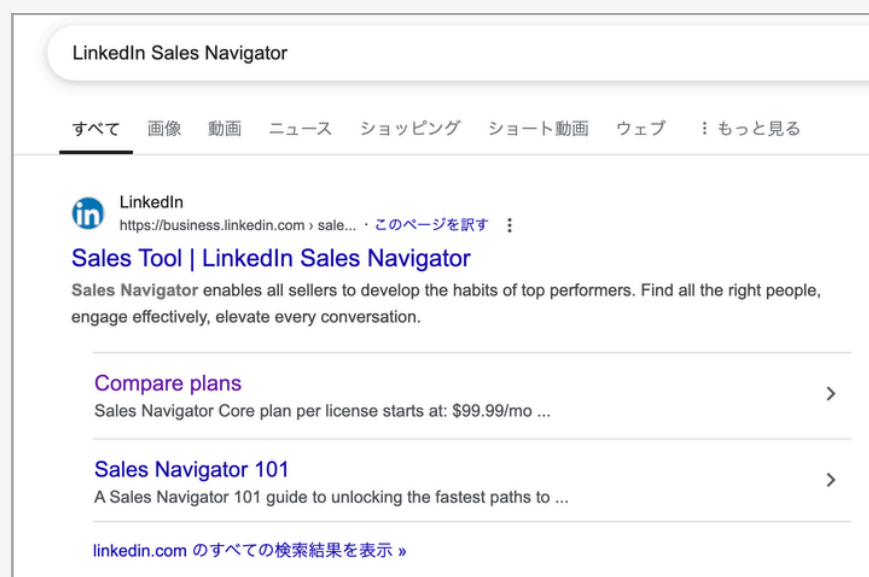
LinkedInの営業特化機能「LinkedIn Sales Navigator」とは

- ✓ LinkedIn社が有償提供する営業ツールで、様々な観点でのリストアップ/リスト管理など可能 ※月1万円ほど〜
- ✓ 多機能で非常に優れたツールだが、日本語非対応・日本語情報が少ない点がネック ※日本にまだSNチームがない

UIが英語・日本語情報が少ない



UIが英語（日本語にすると重くなる）



Googleで調べても情報が出てこない

LinkedInとの連携 / 海外情報キャッチアップ



LinkedIn Japan初の営業セミナーを共催



Sales Navigatorの英語解説動画をキャッチアップ

Emoooveのアウトプット



国内初のSales Navigator書籍でAmazon1位獲得



Salesforceブログにインタビュー/掲載いただきました

具体的な支援の進め方（LinkedIn営業の全体像）

- ✓ リスト/文面作成~送付~PDCA含め、日程調整までEmoooveが全て代行（商談以降はお客様がご対応）
- ✓ Emoooveがツール提供するわけではなく、あくまでもツール活用代行するイメージ



初期設計		アプローチ		運用改善
ヘッダー作成 特に伝えたい内容を反映した魅力的なヘッダー画像を制作	リストアップ ニーズ/予算/タイミングなどが合う、最適なリストを作成	繋がり申請 週に150件のペースでつながり申請を実施	リマインド 返信がない方にリマインドを実施	課題/原因分析 承認率・アポ率を最大化すべく原因特定・改善実施
自己紹介文作成 「この人と話してみたい！」と思ってもらえる専門性/権威性/信頼性に満たした自己紹介文を作成	NG精査 アプローチNGなリストを除外	パーソナライズ文作成 リサーチ/仮説をベースに、アポ率が最大化する文面を1件1件作成	Inmail送付 状況に応じてMAX月に50件のInmail送信を実施	リスト変更 成果に応じターゲットリストを柔軟に更新
その他プロフ作成 プロジェクト/サービスサイト/職歴/学歴/資格/スキルなど、諸々の情報を記載	訴求検討 顧客の関心を引きつける最適な訴求を検討	文面レビュー プロジェクト管理者が、内容を精査し効果的な文面にブラッシュアップ	ナーチャアクション 投稿へのいいねやコメントなど、ターゲットへのナーチャリングを実施	文面変更 反応率向上のため文面を適宜改善・更新
投稿作成 専門性やパーソナリティが伝わる投稿を作成	文面FMT作成 アポ率が最大化される文面テンプレートを作成	文面送付 承認者へ、パーソナライズメッセージを送信	成果管理 分析に生かすべく、行動/成果数値を適切に管理	定例MTG 定例MTGにて数値や改善策をご共有/すり合わせ
ターゲット検討 最も価値合意しやすく、サービス導入につながりやすいターゲットを検討	管理シート作成 進捗や成果を可視化する管理シートを用意	返信対応 迅速かつ丁寧な返信でアポ率を最大化	日程調整 テキスト/ツールを使い分け、適切に日程調整を実施	

具体的な支援の進め方 (LinkedIn 営業の全体像)

- ✓ 商談獲得 (日程調整) まで
- ✓ Emoooveがツール提供す

**初期設計の内容で成果が大きく左右されるため、
すぐアプローチを開始せず、
初期設計に注力することが非常に重要。**



ターゲットリストアップについて

- ✓ 弊社が所有する国内最大級の企業/人物リストDB等をフル活用し、ニーズ顕在度やタイミングなどを考慮したきめ細やかなターゲティング/リストアップを実施
 - ※弊社はSM社と同じリストを保有中

ニーズ顕在度 / タイミングを考慮した、抽出可能リスト（一部）

資金調達スタートアップ企業

営業/マーケ/エンジニアなど
求人媒体掲載企業

展示会出展企業

CSR注力企業

SDGs・ESG推進企業

健康経営注力企業

働き方改革・ダイバーシティ推進企業

テレワーク推進企業

新規事業に積極的な企業

拠点/店舗立ち上げ企業

上場企業

コールセンター保有企業

職業紹介事業者/労働者派遣事業者

補助金/助成金受領企業

特許出願企業

ISO/ISMS/プライバシーマーク
認定取得企業

HPリニューアル推奨企業

ECモール出店・自社EC/ネット販売企業

セミナー開催企業

地域貢献活動を推進している企業

省エネ法対象業者

文面例

- ✓ 成果を最大化すべく、部署/役職/中経/プレスなどを拝見し、1to1パーソナライズメッセージを作成
- ✓ また、最大限品質を担保すべく、PO/PMによる厳格な文面レビューのオペレーションを構築

穴埋め前のテンプレート文

株式会社〇〇、代表の××です。

【Why you / Why nowを意識したカスタマイズ文】、
LinkedInから連絡をさせていただきました。

【Why meを意識したカスタマイズ文】、
差し支えなければ開発事例や弊社の特徴についてお話をさせていただくお時間を
いただけませんか？
日程調整URL) △△△△△△△△△△

弊社の「プロダクト開発無料相談」をについてもお話をさせていただきたく、是非
ご検討いただけますと幸いです。

穴埋め後のパーソナライズ文

株式会社〇〇、代表の××です。

**貴社の役員紹介で、林様がAI活用を推進されていると拝見して、LinkedInから
連絡をさせていただきました。**

**実は私「少数精鋭コンサルタント×国内エンジニア」によるAI・システム開発
~データ活用支援の会社を経営しております。**

直近まさにAIプロダクトの開発事例が非常に多くなっており、
差し支えなければ開発事例や弊社の特徴についてお話をさせていただくお時間を
いただけませんか？
日程調整URL) △△△△△△△△△△

弊社の「プロダクト開発無料相談」をについてもお話をさせていただきたく、是非
ご検討いただけますと幸いです。

**上記の文面で、ARRランキングTOP10にランクインするSaaS企業の執行役員アポイント獲得。
全体のアポイント率（メッセージ送信→アポイント獲得率）は驚異の8.51%を記録中（テンプレ送付時の3.7倍）。**

※パーソナライズ文の作成/レビューは工数がかかるが、最終的な工数対成果を考慮すると、十分にROIが合うと考えている

具体的な支援の進め方（LinkedIn営業の全体像）

商談獲得（日程調整）までをEmoooveが丸っと代行いたします（商談以降はお客様がご対応）

① **前提、LinkedInでは繋がり申請し、承認された方へメッセージ送付が可能。**

そのため、LinkedInの上限分繋がり申請を実施。

③ **抜かりなくリマインドを実施**
 ※リマインド後の反応率20%・アポ率4%の事例あり

② **メッセージ送信後の返信への対応や日程調整など、煩雑な業務を丸っと代行。**



ヘッダー作成 特に伝えたい内容を反映した魅力的なヘッダー画像を制作	リストアップ ニーズ/予算/タイミングなどが合う、最適なリストを作成	繋がり申請 週に150件のペースでつながり申請を実施	リマインド 返信がない方にリマインドを実施	課題/原因分析 承認率・アポ率を最大化すべく原因特定・改善実施
ターゲット検討 最も価値合意しやすく、サービス導入につながりやすいターゲットを検討	文面FMT作成 アポ率が最大化される文面テンプレートを作成	パーソナライズ文作成 リサーチ/仮説をベースに、アポ率が最大化する文面を1件1件作成	Inmail送付 状況に応じてMAX月に50件のInmail送信を実施	リスト変更 成果に応じターゲットリストを柔軟に更新
投稿作成 専門性やパーソナリティが伝わる投稿を作成	文面レビュー プロジェクト管理者が、内容を精査し効果的な文面にブラッシュアップ	文面送付 承認者へ、パーソナライズメッセージを送信	ナーチャアクション 投稿へのいいねやコメントなど、ターゲットへのナーチャリングを実施	文面変更 反応率向上のため文面を適宜改善・更新
管理シート作成 進捗や成果を可視化する管理シートを用意	返信対応 迅速かつ丁寧な返信でアポ率を最大化	成果管理 分析に生かすべく、行動/成果数値を適切に管理	日程調整 テキスト/ツールを使い分け、適切に日程調整を実施	定例MTG 定例MTGにて数値や改善策をご共有/すり合わせ

定例ミーティングのアウトプット資料例

✓ 承認率・アポ率を最大化すべく、定例MTGにて数値や改善策のご共有/すり合わせを実施

01. 前回からの進捗サマリ

前回の振り返り

- LinkedIn仕様変更（検索制限）

- 対処法を発見して、アプローチ
- 問題なく150件/週の繋がり申

02.1 定量結果（期間別）

期間	申請		承認	アポ
	目標	実績		
2025年2月21日～	150件	170件		
2025年2月28日～	150件	〇件		
2025年3月7日～	150件	〇件		
2025年3月14日～	150件	〇件		
合計	600件	170件		

期間	申請	
	目標	実績
合計	1,800件	170件

04. 状況整理

カテゴリ		評価	詳細
事実	アプローチ数	○	
	承認率	△	
	アポ率	◎	
	案件化率	-	
背景/要因	承認率	<ul style="list-style-type: none"> 現在、Lint 	
	アポ率	<ul style="list-style-type: none"> 訴求精度 メッセージ 承認いたた 	

05. 今後について

カテゴリ	詳細
【承認率に関して】	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、文面をブラッシュアップ <ul style="list-style-type: none"> 後ほど「自己紹介」のフォーマットを提供するので、作成いただきたい 一旦は検証のサンプル数を確保するためステイするが、改善なければ変更
【アポ率に関して】	<ul style="list-style-type: none"> 担当領域（事業部/役職）毎のミッションに合わせた訴求に変更する可能性あり 未返信者へはリマインドを実施して、掘り起こし
【ペライチに関して】	<ul style="list-style-type: none"> リマインドの理由付けと興味喚起（視覚的訴求）を目的として、ペライチ送付を行いたい 貴社にて既に保有されているコンテンツがあれば頂戴して、使用方針を検討したい

LinkedIn営業における想定稼働工数・内製の注意点

- LinkedIn営業では実行に月60-80時間に加え、マネジメント/キャッチアップ工数が発生する
UIが英語/日本語情報が少ないため、キャッチアップ難易度も高い
- 弊社は数十万円でご発注いただけるため「いつでも解雇できる営業を雇う」感覚でご発注いただくことが多い
※料金は後続のスライドでご説明

初期設計		アプローチ		運用改善	
ヘッダー作成 1h	リストアップ 3h	繋がり申請 6h	リマインド 1h	課題/原因分析 2h	
自己紹介文作成 1.5h	NG精査 1h	文面作成 30h	Inmail送付 1.25h	リスト変更 2h	
その他プロフ作成 1h	訴求検討 2h	文面レビュー 6h	ナーチャアクション 1h	文面変更 2h	
投稿作成 2h	文面FMT作成 2h	文面送付 1h	成果管理 2h	定例MTG 4h	
ターゲット検討 2h	管理シート作成 3h	返信対応 2h	日程調整 2h		

手紙における実際のアウトプットイメージ

- ✓ 手紙営業は単に送るのではなく、「封筒」や「同封物」「便箋（文章）」という様々な変数を最適化して成果が出ます
- ✓ 弊社では膨大な検証データから最適な組み合わせを導き出し、決裁者の開封率とアポイント率を最大化します

到着率を最大化すべく、
氏名のみならず部署・役職も記載

開封率を最大化すべく、
目立つ色にする他、
「新展」スタンプを活用

会社のロゴを印刷し、
デザイン性を向上

〒101-0061
東京都千代田区神田三崎町
3丁目1-7 Office水道橋 416号室
株式会社Letter
営業部長 田中太郎 様

親展



株式会社Emooove

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6丁目23-4 桑野ビル
<https://emooove.co.jp/>

{{会社名}}
{{担当者名}}様

2025年XX月XX日

株式会社Emooove
代表取締役CEO 藤澤 諒一

「**{{サービス名}}**」における、
LinkedInなどのSNSやCxOレーターを活用した
ターゲット大企業・決裁者開拓手法のご共有について

拝啓 初夏の候、貴社より一層ご繁栄の事とお喜び申し上げます。
貴社「**{{サービス名}}**」を、**{{広告やセミナー、展示会など}}**でお見かけし、
大企業・決裁者開拓における最新ノウハウを無料でお伝えしたくお手紙を差し上げました。

弊社は国内で初めてLinkedInやCxOレーターを活用した大企業・決裁者開拓支援を行う会社として活動しております。

従来の新規開拓手法では、「受付ブロックにより営業効率が低下する」「担当者レベルのアポイントに留まる」といった課題がございます。**弊社は、国内最大級の決裁者データベースとLinkedInやCxOレーターを含む6つの施策を組み合わせたマルチチャネルアプローチにより、決裁者へのダイレクトアプローチを実現し、これらの課題を解決いたします。**

直近の実績として、**〇〇様の大手企業マーケティング決裁者開拓、〇〇様の大手企業人事決裁者開拓**など、大手企業からスタートアップまで100社以上のご支援実績があり、確実な売上向上に貢献しております。

この度、**LinkedInやCxOレーターを活用した大企業・決裁者開拓における「最新ノウハウ」**をご用意いたしました。以下のQRコードよりぜひお受け取りくださいませ。



また、**LinkedIn Sales Navigator**のデモンストレーションや詳細な事例紹介、貴社のご状況に応じたご提案をご希望の場合は、以下のQRコードよりお打ち合わせ日程をご予約くださいませ。※下記メールアドレス/電話番号までご連絡いただいても構いません



ご多忙の折とは存じますが、ご検討のほどよろしくお願い申し上げます。

敬具

【本件に関する問い合わせ先】
株式会社Emooove
代表取締役CEO 藤澤 諒一
電話番号：080-5751-7592
メールアドレス：fujisawa@emooove.co.jp

読了率を最大化すべく、
・便箋は1枚のみ
・冒頭でカスタマイズ
を意識

※人は最後まで読み切るかを冒頭で判断するため
※業界でも珍しい、通常価格での文面カスタマイズを実施

適度に太字/下線などで強調
※多すぎると逆効果

BtoBマーケティングの鉄板である
事例訴求を実施

・導線最適化のため、QRコードを設置
・日程調整はハードルが高い方向けに、
ホワイトペーパーのCTAを設置

長すぎる営業文は読まれないため、
全体的に密度が高く、コンパクトな文面を活用。
※全てを詰め込み、長くならないようにする

QRコードに抵抗感じる方に対応できるよう、
電話番号・メールアドレスも記載

Emoooveのテレアポ（フォローコール）の特徴

- ✓ 単なる架電代行ではなく「決裁者との商談創出」に特化した独自の仕組みを構築しています
- ✓ 部署直通番号の特定や音声ログに基づく高度なPDCA運用など、7つの特徴をご紹介します

「部署直通番号」による 受付ブロックの回避



- 代表電話へ架電するのではなく、「部署直通番号」を特定した上で架電します。これにより、**最も突破が困難な代表受付の突破率（取次率）を大幅に向上させます。**

「バイネーム（役職・個人名）」活用による 決裁者へのダイレクト到達



- 独自データベースで決裁者の役職・氏名を特定し、バイネームで架電。**受付に「既知の連絡」と認識されやすくなり取次率が向上するだけでなく、担当者止まりを防ぎ、決裁者へ直接アプローチできます。**

オンボ・研修（ロープレ等）を 通過したプロによる架電



- 学生や主婦など経験の浅いメンバーではなく、BtoB営業の実務経験者を中心にアサイン。100社以上の支援で培った「勝ちパターン」をもとに研修を実施し、基準をクリアしたプロフェッショナルのみが架電を担当することで、属人性を排除し高品質を担保します。

Emoooveのテレアポ（フォローコール）の特徴

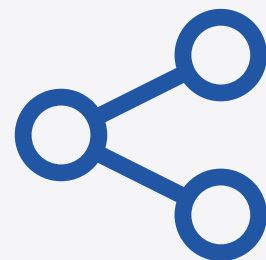
- ✓ 単なる架電代行ではなく「決裁者との商談創出」に特化した独自の仕組みを構築しています
- ✓ 部署直通番号の特定や音声ログに基づく高度なPDCA運用など、7つの特徴をご紹介します

架電ログ（音声）分析による 定性・定量両面のPDCA



- コール数・アポ率などの定量管理にとどまらず、**架電ログ（音声録音）もマネージャーが分析**。声のトーンや切り返し方など定性的な課題へのフィードバックを週次MTGで実施し、アポの質・量を継続的に向上させます。

手紙やSNSと連動した マルチチャネル相乗効果



- テレアポ単独ではなく、LinkedInやCxOレターを事前送付し「先日お送りした件で」とフォローコールを実施。**既知の連絡として受付突破率を高めるとともに**、迷っている決裁者の背中を押し、反応率を2~3倍に高めます。

豊富な支援実績に基づく 高品質なスクリプトの作成



- 100社以上の支援実績をもとに、受付突破からヒアリングまで細かく分解したトークスクリプトを作成・改善。企業の記事やプレスリリース、セミナーアンケートをフックにすることで納得感を高め、アポ率を最大化します。

強固な3層体制・透明性の高い リアルタイム報告



- 品質管理・PM・AEの3層体制でお客様のマネジメント負担なく品質を担保。コール数・アプローチ結果などはスプレッドシートでリアルタイム共有し、ブラックボックス化を防いで透明性の高い伴走を実現します。

事例（大手企業 人事・総務部門への、オーディオブック販売）



OTOBANK

株式会社オトバンク



業種/業界

ITサービス / 福利厚生 / 音声メディア

商材

音声コンテンツプラットフォーム
「audiobook.jp法人版」

ターゲット

従業員数500名以上の
人事・総務の部長/課長

大手企業(従業員数700~5,000名)の代表・役員と、
開始1ヶ月で5アポイントを獲得！

導入前の課題

- LTVとCPAのバランスを最適化するため、安価で効率的な商談獲得手法を検討していた
- 商談創出のきっかけによって相手の温度感や関心度に差が出るため、複数の手法を比較・検証したかった



実施事項

- 来期の営業戦略を見直すタイミングで、新たなチャネルの模索と再現性ある営業体制を構築
- LinkedInのSalesNavigatorを活用して **大手企業の経営陣**や部課長アプローチを実行

事例（広告業界の新市場開拓 | 「マイカー広告」の営業支援）

 **CheerDrive** 株式会社チアドライブ



業種/業界 広告

商材 車体を活用した広告媒体

ターゲット 大手企業の代表 / 役員

初月から6アポイントを獲得
大企業(従業員数20,000名)の代表アポ獲得！

導入前の課題

- テレアポを実施するも、決裁者へつながらずテレアポの限界を痛感する
- 決裁者へつなげたとしても商材が新しいジャンルのため、価値を理解してもらえずにお断りをいただく



実施事項

- 顧客セグメントを細かく設定し、「マイカー広告」と相性の最も良い企業リストを作成
- 「アプローチ先人物」の公開されている情報全てを閲覧した上での、**完全カスタマイズ文**送付

事例（大手企業 人事/採用責任者への新規開拓支援）

 RyuLog 株式会社RyuLog



業種/業界 人材サービス / HR

商材 海外大生と企業をつなぐ、
奨学金プラットフォーム

ターゲット 大手企業の人事/採用責任者

大手経営コンサルティングファームから営業開始後 たったの1週間で受注を獲得！

導入前の課題

- テレアポを実施するも、担当者レイヤーにしかつながらずリードタイムや受注率に懸念
- 展示会を実施するも、狙いたい企業にアプローチできず、学生と企業間にミスマッチが発生



実施事項

- 「外資就活ドットコム」に掲載している企業にターゲットを絞り込み「**決裁者**」へ**直接**アプローチ
- パーソナライズ文面で決裁者へアプローチすることにより、価値合意から**受注まで最速**で確定

事例（テストセールス支援）



株式会社土井勝



業種/業界

飲食 / 食料品製造

商材

障がい者雇用支援サービス

ターゲット

大手経営企画/総務決裁者

立ち上げ直後の新規事業にも関わらず、 営業開始2週間で大手決裁者7件のアポ獲得！

導入前の課題

- 社内にBtoB営業の知見がなく、アポイント獲得に苦戦
- 上記に加え、新規事業立ち上げフェーズに適した営業手法やスピーディーに対応可能なリソースが不足



実施事項

- LinkedInとFacebookを組み合わせたチャンネルで、決裁者へのアプローチを漏れなく実施
- 定期的なミーティングを通じて、ターゲットやアプローチ方法について丁寧なすり合わせを行い、文面/ターゲットニングの修正を迅速に実施

事例（新規事業特化型システム開発会社のエンブラ開拓支援）

Wur

Wur株式会社



業種/業界

コンサル / システム開発 / IT

商材

新規事業に特化した
システム開発支援

ターゲット

大手企業新規事業部門責任者
大手SIer企業

初月から7アポ・1受注獲得に成功 定常的に月5~10件ほどアポイント獲得

導入前の課題

- グループ内のストレッチな目標に対してアポ/受注件数がビハインドしていた
- 一方でマーケティング予算も限定的で、広告に頼らず営業する必要性が生じていた
- 一方でマーケティング予算も限定的で、広告に頼らず営業する必要性が生じていた



実施事項

- LinkedIn Sales Navigatorで大手新規事業部門の担当者/決裁者をアプローチ
- 上記施策が上手くいったため、LinkedInでアポを取れなかったリストに対して**レター送付→フォローコール**を実施

事例（大手企業 決裁者への新規開拓 | コンサルの営業支援）

 経営者の為のコンサルジュ
m's consulting株式会社 m's consulting株式会社



業種/業界 財務 / コンサル

商材 社会保険料削減支援サービス、
助成金活用支援サービス

ターゲット 中小企業 代表

営業開始1ヶ月でアポイント9件、 高確度案件を3件獲得！

導入前の課題

- BtoB営業に関するノウハウとリソースが不足していた
- アウトバウンドにおいては、アプローチ方法と精度の高いリスト作成に難航

実施事項

- 商材の訴求整理後に徹底的に顧客セグメントを整理
詳細部分までリスト作成にこだわり、大企業の決裁者へ
アプローチを開始
- 商材を変更する際は、リストや文言を“迅速”に“柔軟”に
変更し、営業活動を推進

事例（大手企業 部長以上の新規開拓 | DXコンサルの営業支援）

 PolariStone

株式会社PolariStone



業種/業界

コンサル

商材

AX/DX戦略コンサルティング
AI導入コンサルティング
システム開発

ターゲット

大手企業 部長以上の決裁者

初月から大手企業 部長職以上の決裁者とのアポを獲得 高確度案件を毎月平均5件獲得！

導入前の課題

- 紹介・リピート中心で、アウトバウンドの手法が確立されていなかった。
- テレアポでは受付突破が難しく、ターゲットである部長職以上の層にアプローチできなかった。

実施事項

- 事業特性に合わせて細かく戦略を構築
戦略策定から実行フェーズ・PDCAの実行までをEmoooveが自走して支援
- 初月からターゲット企業の決裁者のアポイントを獲得
毎月平均5件のアポイントを安定して獲得

事例（駐車場保有店舗を運営している大手企業開拓事例）



合同会社DMM.com EV事業部



業種/業界

IT

商材

DMM EV ON

※電気自動車の充電器

ターゲット

小売や飲食、商業施設などの
店舗数2桁以上で駐車場を保有する企業

コストコ、三越伊勢丹、高島屋などのキーパーソン含む、 ターゲット大手企業のアポイントを複数獲得

導入前の課題

- EV充電器の設置数を増やすべく、設置の可能性がある大企業開拓を行なっていかれたい
- リストが限られる中、効率的に開拓数を最大化していかれたい



実施事項

- ターゲット企業300社に所属する、役員レイヤー/店舗開発部などのキーパーソンを網羅的にリストアップ、業界毎にカスタマイズした文面を作成し送付
- KDDI / 日本郵便 / かに道楽 / マルエツ / コストコ等名だたる企業のアポイントを安定して獲得

※社外秘 店舗を所有している大手企業開拓事例

▼店舗数と駐車場の条件があっているか工数をかけてチェック

駐車場有無	ブランド名	会社名
OK	はま寿司	株式会社はま寿司
NG		株式会社フレッシュネス
OK	なか卯	株式会社なか卯
OK	ガスト	株式会社すかいらーくレストランツ
OK	無印良品	株式会社良品計画
OK	すき家	株式会社すき家
NG		株式会社成城石井

▼アポ獲得先例（一部）

No	会社名	アプローチ先	
		企業セグメント (業界)	企業セグメント (従業員数)
1	株式会社かに道楽	飲食業界	3,186
2	株式会社三越伊勢丹	百貨店業界	7,487
3	株式会社高島屋	百貨店業界	7,216
4	株式会社マルエツ	スーパー	19,192
5	コストコホールセールジャパン	スーパー	13,351

▼アポイント獲得施策

- LinkedIn施策
 - 事業部ごとに文面をカスタマイズ
- レター（手紙）施策
 - 業界ごとに文面をカスタマイズ

お客様の要望に沿ったエンタープライズ企業の開拓に成功

事例（株式会社クレディセゾン様のスタートアップ開拓支援）



株式会社クレディセゾン

業種/業界

金融

規模感

従業員約4,000名

商材

セゾンインボイス
※法人向けの請求代行サービス

ターゲット

シリーズA以降の
スタートアップCxO

抱えていた課題

- PULL型の施策（アフィリエイト）の依存から脱するためにPUSH型の施策（テレアポ）を実施したが、案件化に繋がらずROIが合っていなかった
- 相性の良い企業の特徴や訴求軸などが確立されておらず、属人化していた

実施事項

- LinkedInとFacebookを使用した、決裁者アプローチを実施
- 取引金額や法人カード所有率に関する統計調査から、ターゲットを業界/設立年数/企業規模といった観点で絞り込み

シリーズA以降のスタートアップCxOと9件/月ペースでアポイントを獲得。
さらに、案件化率50%（別サービス比+38.9%）を実現。

事例（株式会社ユーザベース様のABM支援）

UZABASE



株式会社ユーザベース

業種/業界

情報サービス業

規模感

従業員約1,000名

商材

スピーダイノベーション情報リサーチ
※新興産業やテクノロジー情報を提供

ターゲット

- ・大手/成長企業の経営企画
- ・新規事業部門
- ・イノベーション推進部門

抱えていた課題

- 既存の接点先が多く、アプローチ可能な白地が少なかった
- 専門性の高いサービスのため、適切なターゲティングと訴求が課題

実施事項

- メッセージ文面には中期経営計画やPR記事などの公開情報から、ニーズ仮説を立て1件1件毎にカスタマイズを実施
- メッセージ送信後、未返信アカウントにはリマインドメッセージ送信をし、狙ったターゲットからアポイント獲得

様々な営業/マーケティング施策において開拓が難航していたABMリストの内、ソフトバンク社の本部長クラス等のアポイントを提供するなど、無事にKPIを達成

事例 - 株式会社ココナラ様の新規事業（BPO）の営業支援



株式会社ココナラ

業種/業界 HR

規模感 従業員約213名

商材 BPO（業務委託/アシスタント紹介）

ターゲット
・スタートアップ企業
・クライアントワーク企業
↳ 営業/マーケ/コンサル支援など

抱えていた課題

- 各種WEB広告を実施してきたが、リード獲得CPAが高騰してきたため別チャネルを模索していた
- アウトバウンド営業の主流であるテレアポやフォーム営業を試してみたが、アポイントが獲得できなかった

実施事項

- LinkedInで決裁者にアプローチした後、フォローコールを実施
- アプローチ企業の事業内容と担当者のミッションをリサーチした上で、ユースケースを具体的に訴求

支援開始2週目で、スタートアップ経営者とのアポイントを4件獲得。
アウトバウンド施策における勝ちパターンを確立。

事例（店舗所有している大手企業開拓事例）

DMM EV ON

合同会社DMM

業種/業界

IT

規模感

大手

商材

DMM EV ON
※電気自動車の充電器

ターゲット

都内で小売や飲食など、
店舗を持った企業

抱えていた課題

- EV充電器の設置数を増やすべく、都内で設置の可能性のある大企業開拓を行なっていかれたい
- リストやリソースが限られる中、効率的に開拓数を最大化していかれたい

実施事項

- ターゲット企業300社に所属する、経営企画部/サステナビリティ部/店舗開発部などのキーパーソンを網羅的にリストアップ
- 部門毎に訴求設計/テンプレートメッセージ作成を行い、人物毎にカスタマイズした文面を作成し送付

ゼンショーHDのマーケティング部門のキーパーソン等大手企業のアポ獲得

事例 - コールセンター/BPO会社へのセキュリティ商材販売支援

CAC

株式会社シーエーシー

業種/業界

システム構築/運用管理
BPOサービス

規模感

売上320.7億円・社員数1,327名

商材

リモートワーカー向け
セキュリティツール

ターゲット

・コールセンター
・BPO会社

抱えていた課題

- 新規事業のため、ターゲット・訴求軸・スクリプト・営業チャネル等における勝ちパターンが確立していなかった
- テレアポを3ヶ月トライしたが、アポイント・受注ともに獲得できていなかった

実施事項

- 各種メディアや求人媒体から、細かくターゲティングを実施
- ターゲット企業の経営者/決裁者に対して、LinkedInとFacebookのクロスチャネルアプローチを実行

平均月間6件のアポイント獲得に成功（その内、CxOアポイントが約70%）
トライアル遷移率約30%を実現

事例 (AI×RPO事業の中堅～大手開拓事例)



株式会社Timers

業種/業界

HR、BPO

規模感

従業員約70名

商材

RPO

※AI×プロ採用人材による採用代行

ターゲット

・エンタープライズ企業(1,000名以上)
・中堅企業(100名以上)

抱えていた課題

- 決裁権を持つ役職者（例：経営者・人事部長・採用責任者など）とのアポイントを求めて営業顧問や経営者マッチングサービス等を実施していたが、ニーズがなく費用だけが嵩んでいた。
- 「大手企業 × 決裁者 × ニーズ有」の条件を満たす施策を求めていた。

実施事項

- 採用ニーズが顕在化している求人媒体掲載企業をリアルタイムでリスト化。
- 各求人媒体の特性に合わせて、メッセージ内容の個別カスタマイズを実施。1ヶ月間で4回以上、ターゲットと訴求の分析および改善を実行。



**開始1ヶ月で7件のアポイント獲得 / 年間500万以上の案件化を実現。
そのうち3件が上場企業の採用本部長・マネージャーのアポ(2社が3000名、1社が8000名規模)**

事例（システム開発会社様の事業会社決裁者/協業先開拓）



lanitech合同会社

業種/業界

IT

規模感

5名

商材

システム開発、DX支援、
外部CTO支援など、IT全般

ターゲット

大手/スタートアップのIT決裁者
Sler/ITコンサルのパートナー責任者

抱えていた課題

- 代表が元々エンジニア出身ということもあり、営業活動全般の推進力向上が課題だった
- システム開発はタイミングが重要かつ単価も大きい
ため、質の高いアポイント獲得が上手くいって
いなかった

実施事項

- エンド開拓・アライアンス開拓を目的に、以下のような一定予算がある大手企業/資金調達スタートアップの決裁者を中心にアプローチ実施

▼ターゲット例

- ・大手事業会社の新規事業責任者/室長、システム開発責任者など
- ・エクイティファイナンス調達事業会社のCEO/CTO/事業責任者/PdMなど
- ・ITコンサル/Sler/システム受託開発会社など

**3ヶ月で合計17件の決裁者アポ獲得を実現し、
尚且つそのうち5社が業界最大手/1兆円超えの超大手企業という結果創出に成功**

※アポイントが取れすぎてしまい、ご支援ストップ

事例（インフラ開発会社様の大手決裁者開拓）



祥瑞ソリューション株式会社

業種/業界

IT

規模感

~30名

商材

- ・インフラ開発
- ・ソフトウェア(Azure)開発

ターゲット

- ・CTO/VPoE/システム開発責任者
- ・DX推進部
- ・事業責任者/PdM

抱えていた課題

- リファラルを中心に案件を獲得しており、案件数の波が発生していた
- 過去にアウトバウンド営業を実施したが、どの方法も上手くいかなかった

実施事項

- システム開発の案件獲得において最も重要な観点は安心材料と考え、キャリア/技術力/実績を強調したLinkedinプロフィールを設計
- 事前にアプローチ先の企業と、その人物が担当しているプロダクトを把握して具体的なベネフィットを訴求

**トヨタ自動車株式会社やリコージャパン株式会社、
グリーンホールディングス株式会社など初月から7件の大手部長アポイントを獲得。**

※アポイントが取れすぎてしまい、ご支援ストップ

事例（株式会社mijica様のサービスの紹介先/紹介元開拓）

mijica

株式会社mijica

業種/業界 HR

規模感 ~10名

商材 ITフリーランスマッチング（SES）

ターゲット 大手事業会社・SaaS企業

抱えていた課題

- 他の営業代行会社（テレアポ・メール）に依頼していたが、アポイントの獲得率とアポイントの質（例：役職・ニーズ有無）の両方に課題があった

実施事項

- LinkedInを通じてターゲット企業の決裁者にダイレクトアプローチを実施。
- ニーズが顕在化している企業の特徴を整理することでリストの質を高め、アポイント率だけでなく受注率の向上を試みた

**LinkedInアカウント1個につき、平均アポイント獲得数8件/月を実現。
1~2ヶ月に1件のペースで受注発生中。**

事例（SES企業への、SES企業向けSaaS販売事例）



ドリームビジョン株式会社

業種/業界

IT

規模感

従業員数102名

商材

wacca

※SES企業向けエンジニア管理SaaS

ターゲット

SES企業

抱えていた課題

- これまでテレアポを実施していたが、離職率が高く成果の平準化に課題を抱えていた
- アポイントとは獲得できていたが、受注率が低迷していた

実施事項

- テレアポから、LinkedInを活用した経営者・決裁者アプローチに変更

平均8件/月のペースで、受注に直結しやすい「経営者/決裁者アポイント」を獲得中

事例（コンサルティング会社様の業界最大手決裁者開拓）



株式会社DITY

業種/業界

コンサルティング

規模感

5名

商材

戦略コンサルティング事業

ターゲット

業界最大手企業の課長以上

抱えていた課題

- 大手企業をターゲットにしており、これまで紹介などで案件獲得していたが、受注数が鈍化してきた
- セミナーや紹介サービスなどを活用してきたが、なかなかアポ数が増えなかったり、コストが合わなかった

実施事項

- LinkedIn Sales Navigatorで大手企業の課長~取締役をリストアップ
- 信頼感溢れるプロフィールや文面設計を行い、丁寧にアプローチ

8ヶ月で56件の大手企業マネージャー以上アポ獲得に成功

※そのうち25件（75%）が1兆円超えの超大手企業

※社外秘 コンサル会社様ご支援時の、営業管理シート抜粋

▼8ヶ月支援の定量成果

記載日	友達			アポ		
	申請数	承認率	承認数	メッセージ数	アポ率	獲得数
合計	4800	22%	1076	1076	5.2%	56

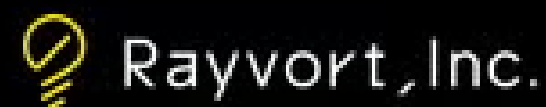
▼アポ獲得先例（一部）

獲得日付	名前	会社名
8/5		富士通株式会社
8/7		NTTデータ
8/22		富士通株式会社
8/30		NTTデータ
9/2		NEC
9/10		Mizuho
9/11		LIXIL
9/11		Honda
9/14		Rakuten
9/18		パナソニック
9/26		NEC
9/29		コニカミノルタ株式会社
9/29		Recruit Group
10/4		トランスコスモス
10/6		東洋エンジニアリング株式会社
10/15		株式会社 商船三井
10/27		ソフトバンク
10/29		Ajinomoto
10/29		ソフトバンク
10/30		トランスコスモス株式会社
10/31		Mitsui & Co., Ltd.
11/5		Mitsubishi Chemical Corporation
11/5		川崎重工業株式会社



平均月に7件のペースで、エンタープライズ企業の開拓に成功

事例（マーケティング支援会社様のスタートアップCxO開拓）



株式会社レイボート

業種/業界

コンサルティング

規模感

従業員数10名

商材

マーケコンサル、実行支援

ターゲット

資金調達スタートアップ

抱えていた課題

- 一定の単価を頂き上流からマーケティングコンサルティングやブランディング支援をするという事業モデル上、新規の顧客開拓が難しく、成果が出る施策を模索されていた
- また社内に営業経験豊富なメンバーやリソースが少なく、新規開拓に時間を割きにくい状況だった

実施事項

- 上流のマーケティング設計やマーケティングリソースに課題があるかつ、一定の資金を使えるターゲット先として、資金調達済みスタートアップを選定
- 弊社のスタートアップデータベースを活用する他、PRTimesから「資金調達」「シリーズA」などのクエリで企業検索し、泥臭く質の高いリストを作成

シリーズA以降のスタートアップにおけるCxOと初月から8件のアポイント獲得に成功

事例（マーケティング支援会社様の手業者開拓）

LEFANA

株式会社LEFANA

業種/業界

マーケティング

規模感

従業員数30名

商材

女性向け商材に特化した
SNSマーケ支援

ターゲット

BtoCメーカーのマーケ責任者

抱えていた課題

- ターゲットセグメントがやや狭いことや、商談してもなかなか案件化しないことが課題だったため、最適なチャネルや決裁者との商談獲得手法を模索されていた

実施事項

- LinkedInにて、「業界：不動産、小売企業」「規模：大手」に該当する、女性向けメディアと相性が高い企業の決裁者をリストアップ
- またニーズ顕在度を考慮すべく、あらゆる採用媒体から「 marketer 募集企業」も泥臭くリストアップ実施



**BtoCのメーカーにおける事業責任者/マーケ責任者とのアポイントを平均5アポイント獲得。
支援スタートから2ヶ月で、業界最大手のカフェチェーンのコンペ参加権を獲得&受注成功**

事例（マーケティング支援会社様の大手食品メーカー開拓）



株式会社PRIZMA

業種/業界

マーケティング

規模感

233名（グループ合計）

商材

漫画を活用したマーケ支援事業

ターゲット

大手食品メーカー

抱えていた課題

- 元々、テレアポ・メール・リスティング広告などで顧客獲得を進めていたが、思うように成果が出ていなかった
- 一方で、最適なターゲットセグメントやチャネルが分からず、ご相談をいただいた

実施事項

- まずはミニマムでLinkedIn営業をご支援
- 主に訴求、ターゲットのPDCAを回した。具体的には、漫画インフルエンサーとのタイアップや漫画が解消できる課題など、複数の訴求を用意するほか、マーケティング部門と採用部門の両方にアプローチするなど実施

食品部門に漫画インフルエンサーとのタイアップ訴求する勝ち筋を見出し、
業界最大手の決裁者アポイントを月5件ペースで獲得に成功

事例（SaaS企業様の医療機関開拓支援）



Contrea株式会社

業種/業界

IT業界

規模感

約30名

商材

MediOS

※医療従事者の定型業務効率化SaaS

ターゲット

総合病院～小病院の役職者
※院長/副院長/看護部長/事務長など

抱えていた課題

- セミナーや展示会などインバウンドかつショットの施策に依存しており、不安定な状況だった
- アウトバウンド営業の中でも王道なテレアポの実施経験はあるが、うまくいかなかった

実施事項

- LinkedInやFacebookといったSNSを活用して、医療機関の役職者に対してダイレクトアプローチを実施
- LinkedIn営業の内製化に向けた、勝ちパターンを確立

MAX週5件のアポイント獲得を実現。

コンサル×実行により、3ヶ月間で勝ちパターンを構築して内製化を実現。

事例（紹介営業支援サービスの紹介先/紹介元開拓）



Wi-Road

株式会社ウィロード

業種/業界

IT業界

規模感

5名

商材

リファビズ
※紹介営業支援サービス

ターゲット

- ・紹介先：大手企業の営業責任者
- ・紹介元：個人事業主

抱えていた課題

- 大手企業の営業責任者（部長 / 課長）に絞ってアプローチする方法が少なく、難航していた
- 膨大なマーケティングコストが発生しており、CPAが高騰していた

実施事項

- LinkedIn SalesNavigatorを利用して、所属企業 / 所属事業部 / 役職まで細かく絞り込んでアプローチ
- 送付文面のブラッシュアップを繰り返し実施

**KDDIグループ / 武田薬品工業社 / 日本IBM社の営業部長など
1ヶ月で18面談を獲得して、面談獲得CPAを1万円代まで下げることに成功**

事例（ダイバーシティ/女性活躍推進担当へのテストセールス）



株式会社NTTドコモ

業種/業界

IT

規模感

従業員数8,919名

商材

HR関連の新規事業

ターゲット

・ダイバーシティ推進
・女性活躍推進

抱えていた課題

- 新規事業（PSF～PMFフェーズ）のため、ターゲットの条件・訴求軸・最適な営業チャネルが確立されていなかった
- 泥臭く、かつ高精度でPDCAを回すリソースもノウハウも足りていなかった

実施事項

- ダイバーシティ推進・女性活躍推進関連の認定やインタビュー記事から当該領域に注力している企業と担当者を特定して、バイネームアプローチ（コール）を実行
- コール結果やヒアリング情報をベースに、リード獲得～クロージングにおける勝ちパターンを構築&内製化を実現

▼

コカ・コーラ ボトラーズジャパン株式会社・丸紅株式会社など、
エンタープライズ企業からのマネタイズ・受注を実現。

事例 (AIプロダクトの総務販売支援)



エヌ・ティ・ティ・
コミュニケーションズ株式会社

業種/業界 IT

規模感 従業員数9,050名

商材

AI受付システム
「おだけレセプション」

ターゲット

商社・製造・建築/建設・人材等の総務担当

抱えていた課題

- 既存顧客やグループ会社からのリファラルに依存していたため、新たな顧客獲得チャネルの確立を希望。
- アウトバウンド営業の立ち上げに伴って、リソースとノウハウが不足。

実施事項

- リモートワーク化が著しい昨今においても変わらず、オフライン営業/取引が実施されている業界にターゲットを絞り込み
- 高速でPDCAを回すことで、訴求（コールスクリプト）の最適化を実施

複数のテレアポ会社に依頼していたが、アポイント率・アポイント数ともにトップの実績。
約1年間に渡ってKPIを約130%達成。

事例（株式会社サンシュウ様の製造業/工場開拓）



株式会社サンシュウ

業種/業界

太陽光発電

規模感

従業員数～30名

商材

- ・ オンサイトPPA
- ・ 自己所有型太陽光発電システム

ターゲット

- ・ 製造業の工場長
- ・ サステナブル推進担当

抱えていた課題

- パートナー企業からのリファラルを中心に案件獲得していたが、新たな施策（アウトバウンド営業）を通じて事業を加速しようと考えていた
- 既存リードへのコール等を行っていたが、新規アプローチに関しては知見がなくノウハウを求めている

実施事項

- 敷地面積・電力消費量・日照量・日射量・LTVの観点から、ターゲットセグメント（Ex. 企業規模・業界/業種・エリア）を細かく絞り込んでコールアプローチを実施。
- 市況（Ex. 法改定）や関連記事をフックにコールすることで、担当者接触率を最大化。担当者接触後は、Googleマップを活用しながら具体的な遊休地を指摘して訴求することによりアポイント獲得率を最大化。

**大手製造業の工場長や、サステナブル/ESG担当者に対してコールドコールを実施。
約1年間に渡って、アポイント獲得率3%・月間30件以上のアポイント獲得を実現。**

事例（千代田化工建設株式会社様の新規事業グロース支援）



千代田化工建設株式会社

業種/業界

総合エンジニアリング事業

規模感

従業員数3,496名

商材

エネルギーマネジメント事業
(デマンドレスポンス)

ターゲット

・製造業
・製造・生産技術・電力担当者

抱えていた課題

- 新規事業かつ新規開拓営業ノウハウを持っているメンバーがおらず、ターゲットの条件・訴求軸・最適な営業チャネルが確立されていなかった
- 泥臭く、かつ高精度でPDCAを回すリソースも足りていなかった

実施事項

- 論文や統計調査からコージェネレーションシステムを保有している業界/業種を特定して、ターゲットセグメントの絞り込みを実施
- アウトバウンドコールだけでなく、お問い合わせフォーム・レター・顧問などクロスチャネルアプローチを実行

約1年間に渡って様々な営業チャネルの検証を行い、アポイント獲得率2~3%を実現。
初回商談の代行や、クロージングにおけるコンサルティングを実施。

事例 (manaable株式会社様の企業/自治体開拓)



業種/業界

IT

規模感

従業員数~20名

商材

研修管理システム
「manaable」

ターゲット

- ・研修サービス展開企業 事業責任者
- ・国家資格研修運営事務局 理事

抱えていた課題

- 大手の営業代行会社に依頼したがサービスのキャッチアップやPDCAの精度が低く、プロジェクトの推進スピードが遅かった
- アポイント獲得~クロージングのスキルや、人的リソースが不足していた

実施事項

- 法改正等の市況をタイムリーに捉えて、営業戦略に反映
- 理事・事務局長の名前を特定した上で、アンケート調査文脈のレターを送付。段階的な接点構築とコールによるクロージングで、ROIを最大化

法人・医療機関・消防局など、様々な属性に対して柔軟にアプローチを実施。
レターによるアンケート調査とフォローコールのクロスチャンネルで、受注を量産。

事例（株式会社電通総研様のCPF支援）

電通総研 株式会社電通総研

業種/業界

IT

規模感

従業員数4,413名

商材

アンケートクロス集計ツール

ターゲット

マーケティング支援会社・
広告代理店・コンサルファーム等

抱えていた課題

- プロダクトアウトで生まれたCPFフェーズの新規事業であり、ターゲットセグメント・課題・適切な解決策（プロダクト形態）が固まっていなかった
- エンジニア中心の組織であり、事業開発や営業に関する知見が不足していた

実施事項

- ターゲットセグメントの棚卸・課題仮説/検証方針の検討・KPIの設計・新規での接点構築・ヒアリングの設計・PDCAまで包括的に支援

大手コンサルティングファームやリサーチ会社へのヒアリング機会を創出・実施。
プロダクトのアップデート方針および今後の事業戦略を提示。

事例（株式会社Flow Group様の営業組織立ち上げ支援）



Flow Group
株式会社Flow Group

業種/業界

HR

規模感

従業員数～10名

商材

コンサル出身者の
フリーランス紹介事業

ターゲット

大手/ブティック系
コンサルティングファーム

抱えていた課題

- 営業に関するノウハウが社内がなく、アウトバウンド営業の勝ちパターン構築に難航していた
- スピード感を持って推進するための人的リソースも不足していた

実施事項

- アウトバウンドコールを通じて、ターゲットセグメントと各セグメントにおける課題・ベストな訴求軸を特定
- 「アポイント数の最大化」という短期的な目標の実現と、中長期的な目標である「顧客獲得の仕組み構築」の両立

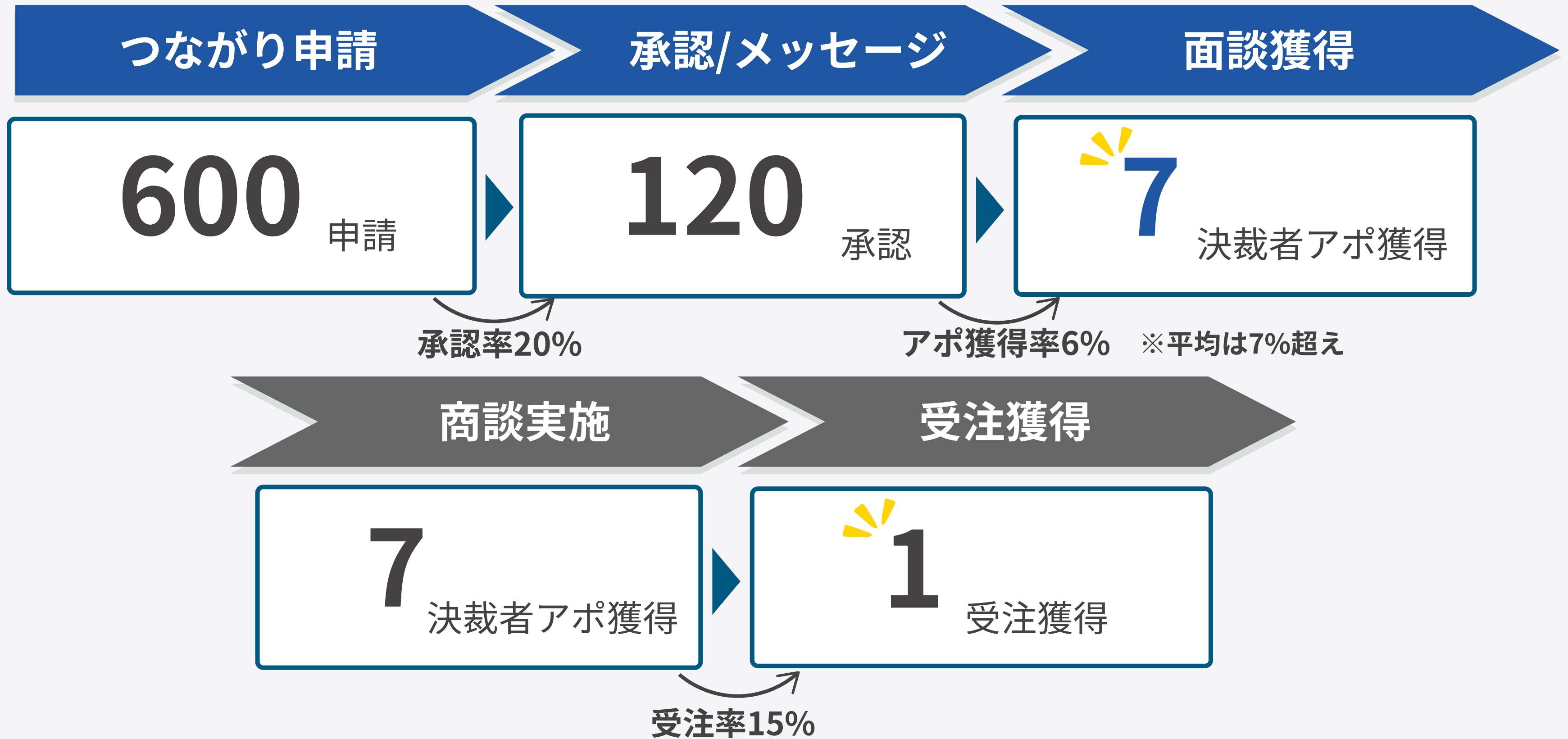


内製化に向けた、勝ちパターンを構築。

アポイント獲得数KPIの達成に加えて、アウトバウンド営業経由初の受注を実現。

成果シミュレーション

✓ 月7件程度のターゲット決裁者アポイント獲得を実現



施策毎の行動量

営業施策	保障アプローチ数
LinkedIn	600 アプローチ/月
Facebook	600 アプローチ/月
X	600 アプローチ/月
手紙	300 通
コール	400 コール
問い合わせフォーム	4,500 送付

※成果目安は、商材・ターゲットによって変動

競合比較

✔ Emoooveは、ターゲット検討からリストアップ、実行、改善までを一気通貫で、かつ高品質・リーズナブルに提供する点が特長

会社		Emooove	SM社	AB社	営業代行
カテゴリ		LinkedIn含めた複数施策の代行支援	インテント付与されたリストアップツール	リストアップおよびアプローチ自動化ツール	テレアポを筆頭とした営業代行支援
実施事項	ターゲット検討	○ BtoB営業のプロが最適なターゲットを選定	× 自社で検討する必要あり	× 自社で検討する必要あり	△ 会社により、検討の担当や質が異なる
	リストアップ	○ 国内最大級の企業 / 人物データベースを利用	○	○	△ 会社により、リストの量 / 質が異なる
	文面/スクリプトパーソナライズ	○ AIではなく、人の手で作成	△ AIが作成するため人による確認が必要	△ AIが作成するため人による確認が必要	△ 品質は担当者に依存している
	アプローチ	○ 日程調整までを丸っと代行	△ 実行代行は別途オプションが必要	○	○
	返信や日程調整	○ 日程調整までを丸っと代行	× 自社で実施する必要あり	× 自社で実施する必要あり	○
	リマインド	○ 訴求の切り口を変え、抜け漏れなく実施	× 自社で実施する必要あり	× 自社で実施する必要あり	△ 会社による
	PDCA	○ アポ数を最大化させるため定期的実施	× 自社で実施する必要あり	× 自社で実施する必要あり	△ 会社による
コスト	○ 月額や契約期間的に、非常に始めやすい	× 初期費用80万円/月額60万円かつ、年間契約	△ 月35万円前後だが、年間契約になる	△ 月10万円-100万円と会社によってピンキリ	

失敗事例

大手メディア運営会社様

業種/業界

HR

規模感

従業員数400名

商材

職業ブランディングメディア

ターゲット

採用を強化している、
地方×ニッチ業界の中小企業

失敗理由

- 複雑な商材で、単純明快な訴求 / 文面の作成に難航した
- ターゲット企業の条件が厳しく、リストアップに苦戦した
- お客様がストレッチな目標を掲げられ、うまく期待値を超えることができなかった

2ヶ月連続でアポ数が2~3件/月になってしまい、撤退が決定

失敗事例

複数事業を行う 中小企業様

業種/業界

様々

規模感

従業員数7名

商材

資産運用/コールセンター/
マーケティング/営業支援

ターゲット

中小企業オーナー

失敗理由

- 特定の事業ではなく、全ての事業を訴求したいと要望を受け、広く浅い訴求文面になってしまい、反応率を上げられなかった
- 商材に差別化ポイントや特徴がなく、なおかつお客様から言語化のための協力も得られず、良い文面作成ができなかった

アポイントは月に3-4件取れ満足いただけだったが、
確度の高い商談や受注が生まれず、半年間で撤退が決定