



# 「最強」のダイレクトマーケティング テレマプラスのご案内

# テレマプラスとは

テレマプラスとは、  
電話営業とFAXDM・はがきやチラシDM・  
メールでの資料送付の組み合わせが  
「最強」のダイレクトマーケティングです。



# テレマプラスはお任せで簡単



販促して業績を伸ばしたいけど、むつかしそうで何から手を付けていいのかわからない、とお困りではありませんか？

**「テレマプラス」がそんなお悩みを解決します！**

営業リストの準備からDM原稿の作成・送付、トークスクリプトの作成や架電、効果をまとめたレポートの作成をプロのスタッフに全てお任せいただけます。

**「やってみたい」と思った時が始める時です！**

# テレマプラスで効果を実感

WEB広告を試してみたけど効果があるのかわからないのかよくわからなかった、ということはありませんか？  
WEB広告は不特定多数の顧客をターゲットに発信する性質上、**費用は安いのですが反響を実感しにくいところが欠点**です。

ダイレクトマーケティングは特定の顧客をターゲットにします。しかも電話営業は直接顧客と話をする、顧客の声を知るには「最強」のマーケティング手法です。

**顧客の声を知り反響を実感したい方には「テレマプラス」は最良のマーケティング手法**となります。



# 電話営業と資料送付の組み合わせが「最強」なのはなぜ？

資料送付でわかりやすく伝え、  
電話営業でアクションを引き起こします！

## 資料送付

### メリット

図や文章で伝わる説明

### デメリット

アクションが起きにくい

## テレマプラス

## 電話営業

### メリット

会話でアクションを起こす

### デメリット

話しでは説明しづらい

# テレマプラスが「最強」の理由

## 電話営業のデメリットを事前の資料送付が補う

- ・ 電話営業のデメリットとして「電話では説明しつくせない」「飛び込みの営業電話は警戒される」ということが挙げられます。
- ・ FAXDM・はがきやチラシDM、メールなどで事前に資料を送ることで、まずターゲットに「会社や商品、サービス」を知ってもらい、興味を持ってもらうことができます。
- ・ 知ってもらった後の電話営業は、飛び込みの電話営業に比べ格段にターゲットの警戒心が薄まり、円滑なコミュニケーションをとることができます。

## 資料送付のデメリットを電話営業が補う

- ・ 資料送付のデメリットとして「反響が少ない」ということが挙げられます。
- ・ FAXDM・はがきやチラシDM・メールで資料を送付し、ターゲットに興味を持っていただいたとしても、多くのターゲットはなかなかアクションを起こしません。
- ・ ターゲットのアクションを掘り起こすためにも、こちらから電話営業で直接コンタクトを取ることは、もっとも効果のある手法と言えます。

# テレマプラスの特徴 ①

## 電話営業と資料送付の組み合わせ

- 電話営業だけ、FAXDM・はがきやチラシDM・メールでの資料送付だけのサービスが多く提供されているなか、当社は資料送付と電話営業を一体化させた「テレマプラス」を提供しています。お互いのデメリットを補い相乗効果を発揮する「テレマプラス」をぜひお試しください。

## すべておまかせ

- サービス開始時および毎月、お客様と打合せをおこないます。お客様の目的や要望を当社担当スタッフがヒアリングします。その内容に従いプロのデザイナーが広告原稿を作成し、発送作業を行います。またライターがトークスクリプトを作成し、経験豊富なスタッフが架電業務を行います。月の営業結果はレポートにまとめ報告いたします。面倒な作業はすべて当社にお任せください！

## テレマプラスの特徴 ②

### アポ取りに特化した電話営業

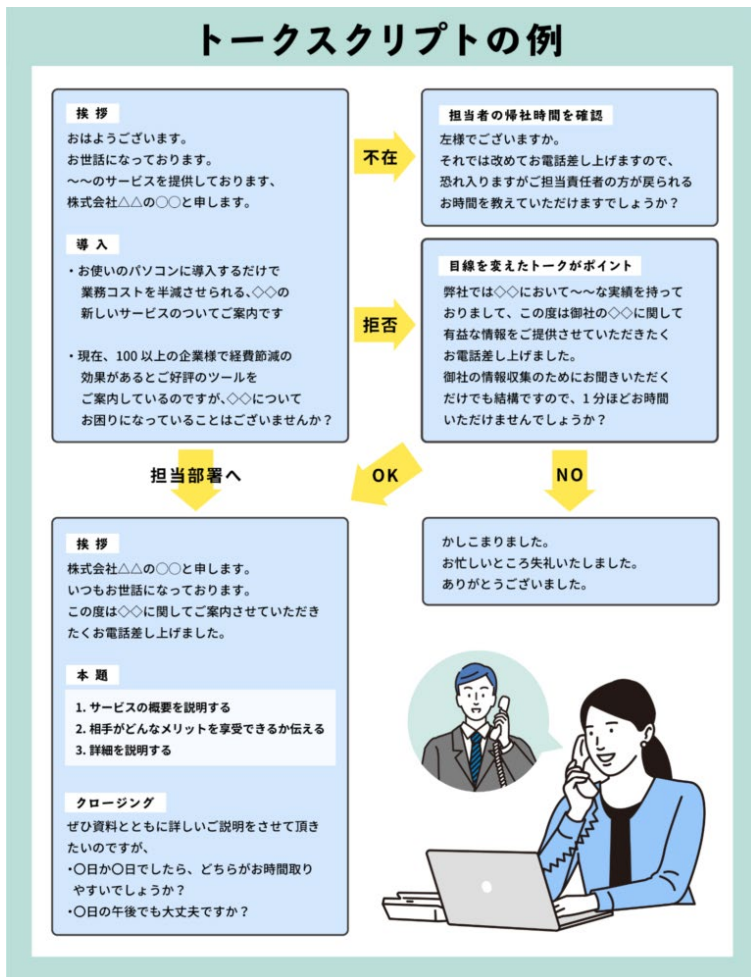
- 当社のマーケティングは、ターゲットとお客様をつなぐアポ取りのダイレクトマーケティングです。クロージングについては商品やサービスの知識も深い、お客様にお任せします

### 始めやすい料金設定

- ダイレクトマーケティングはWEB広告と違い費用が掛かりがちですが、初めての方でもダイレクトマーケティングに取り組んでいただきやすいよう、当社は3万円からのプランを提供しています。まずは低額から取り組んでいただき、効果を実感できたところでボリュームを増していくことをお勧めします。

# 電話営業と各資料送付の特徴 ～営業電話の特徴～

## トークスクリプトの例



## トークスクリプト例

電話営業の最大のメリットは「顧客と直接会話をする」ところです。顧客と会話をするすることで、不満に思っていることや要望などの問題点を探ることができます。問題点を探ることができて初めて解決案や改善点を提案することが可能です。これは電話営業が最も得意とする所です。

お客様との会話がスムーズに進むように作成したトークスクリプトを基に、経験豊富なスタッフが顧客との会話を務めます。

ただし電話営業にも不得手な点があります。それは初回営業の難しさです。「知らないところからの営業電話だ、断らなきゃ」という心理が相手にはどうしてもはたります。飛び込みの電話営業ではこの問題をクリアすることは容易ではありません。

そこで当社がご提案しているのが、まずは資料を送付し事前に知ってもらい、それから電話営業を行うという「テレマプラス」です。

電話営業と資料送付の組み合わせが生む相乗効果を、ぜひご実感ください。



# 電話営業と各資料送付の特徴 ～はがきDM～



はがきDM 例

はがきDMも最大のメリットは「比較的安価で視覚効果が高い」ところです。

目を引く写真やカラーを用い、商品やサービスを顧客に魅力的にアピールできます。

サイズの小ささが欠点であり、載せる情報量には限りがあります。何を伝えるか、ゴールをどこに設定するか、要点を絞っての運用が求められます。

視覚効果の高さを活かし、顧客の目を引くDMを作成しましょう。


# 電話営業と各資料送付の特徴 ～チラシDM～

チラシDMの最大のメリットは「多くの情報を効果的に伝えることができる」ところです。

A4両面のスペースを活かし、より多くの商品やサービスの紹介や説明が可能です。

飲食店であればおいしそうなメニューを並べたり、サービスであればより細部まで説明することができたり、多くの活用方法が考えられます。

多くの情報を伝えることができるメリットを活かし、顧客の興味を引くDMを作成しましょう。



癒しの空間でお仲間との楽しい時間を、お過ごしください。

## 忘新年会

ご予約  
承り中

2023年11月1日(水) ▶ 2024年1月31日(水)

各種プランを ご用意して おります	■お気軽コース.....4,700円	飲み放題 ●2,000円
	■おまかせコース.....5,900円	


・刺身盛り合わせ・唐揚げ・焼き鳥5種盛り  
・水炊き・ダシ炊orちゃんぽん麵・デザートなど

居酒屋 英椎

ご予約はこちらから  
[http://izakaya\\_ac\\_cooking.ne.jp](http://izakaya_ac_cooking.ne.jp)

中央区日本橋〇〇町1-23-45 ACビル1F  
営業時間/10:00~19:00 定休日/毎週月曜日

TEL 03-1234-5678



チラシDM 例

# 電話営業と各資料送付の特徴 ~メールDM~

## ●良い例:

〇〇株式会社 ご担当者様

突然のご連絡を失礼します。  
中小企業のWebマーケティングを支援している  
「(会社名)」の担当〇〇と申します。

送信先の企業の  
課題・メリットに触れる

貴社ホームページを拝見しまして、  
△△(相手先企業の商品・サービス名)の新規開拓に、  
オンラインでWebマーケティングを学べる〇〇(商品・サービス名)がお役に立てそうだと  
感じ、ご連絡させていただきます。

弊社では、メディア送客の経験を生かし、  
月額△円でWebコンテンツ制作のポイントを学べる  
Eラーニング講座〇〇を提供しております。

サービスの特徴を  
箇条書きで読みやすく

### ▼弊社サービスの特徴

- ・興味関心の喚起から資料請求・申し込みまで一気通貫の導線設計
- ・10名まで月額△円という低コストで1,000本の講座が受け放題
- ・受講者のレベルに応じて選べるカリキュラム

非対面化の流れを受け、社員にWebマーケティングを身に付けさせたい。  
社員研修をオンラインに切り替えたい。  
といったニーズが高まっております。

弊社サービスも立ち上げから約半年で、  
計60社の企業様に導入をいただきました。

実績を載せて  
提案の信頼性を高める

### ▼導入実績

株式会社〇〇様、〇〇株式会社様  
株式会社〇〇様、〇〇株式会社様  
株式会社〇〇様、〇〇株式会社様

※詳しい実績はこちらから→<https://.....jp>

もしご興味をお持ちいただけただけの場合には、  
『30分程度』のオンラインミーティングにて、  
詳細をご説明させていただきませんか。

ネクストアクションを  
明確にする

担当〇〇 (webmarketing@.....jp) まで、お気軽にご連絡くださいませ。

そのほか、SEOコンテンツにお困りのことがありましたら、

## フォーム入力 例

問い合わせフォーム入力の最大のメリットは「ホームページへの誘導が容易」なところですよ。

印刷物にURLやQRコードを記載しホームページへ誘導することはよくありますが、顧客にとっては入力や読み取りの手間がかかるので、行動しないということはよくあります。

その点問い合わせフォームへURLを記載しておけば、顧客にとってはクリックするだけという簡単な作業で誘導が可能です。

ホームページへの誘導には、フォーム営業はとても効果のある手法ですよ。

# テレマプラスの業務の流れ

## STEP 1 打ち合わせ・ヒアリング

毎月お客様と当社担当ディレクターで打ち合わせを行います。打ち合わせはZoomにてオンラインで行います。  
先月の結果を参考に改善点を検討しお客様に提案します。

## STEP 2 トークスクリプト作成

打合せで決定した内容を基に、担当ディレクターがライターやデザイナーに指示を出します。ライターはトークスクリプトの修正、デザイナーは原稿の修正を行います。  
修正した内容をお客様にご確認いただき、問題がなければ資料送付・架電作業に入ります

## STEP 3 資料送付

FAXDM・はがきやチラシDM・メールなど、ご指定の方法でターゲットに資料を送付します。

## STEP 4 架電業務でアポの獲得

お客様への資料到着を見計らい、架電営業を開始します。お客様との会話や商品やサービスの簡易な説明を通じて、資料送付や電話・訪問のアポを獲得します。

## STEP 5 お客様への報告

獲得したアポはメールにてお客様へ報告します。  
資料送付アポについては送付先を、電話や訪問アポについては日時候補と連絡先・訪問先を報告します。  
お客様にはご報告したアポの対応をお願いします。

## STEP 6 レポートのまとめ、報告

資料送付や電話営業の成果と改善点などをまとめ、月末にメールにてお客様にご報告します。  
このレポートを基に、来月初めにお客様と当社担当ディレクターで打ち合わせを行います

# テレマプラスのプラン・コースと料金

プラン名		ライトプラン	スタンダードプラン	ビジネスプラン
プランの特徴		テレマプラスの効果をお知りになりたい方に	一番人気！ダイレクトマーケティングを始めたい方に	ダイレクトマーケティングで収益を伸ばしたい方に
コース別 架電・資料送付数  1時間の打ち合わせ、ヒアリング 1時間のトークスクリプト修正作業 2時間のDM原稿修正作業 1時間のDM送信リスト作成作業 1時間の架電営業結果レポート作成作業 1時間のDM送信結果レポート作成作業	FAX DMコース	115件	300件	750件
	はがきDMコース	50件	130件	320件
	チラシDMコース	25件	65件	160件
	メールDMコース	90件	220件	530件
月額料金(税込)		33,000円	55,000円	110,000円

## ■その他料金

		FAX DMコース	はがきDMコース	チラシDMコース	メールDMコース
DM原稿作成費(税込)	サービス開始時及び大幅な変更時	12,800円	12,800円	25,600円	6,400円
トークスクリプト作成費(税込)	サービス開始時及び大幅な変更時	10,000円(サービス開始後のブラッシュアップ修正2時間迄対応)			
営業リスト作成費(税込)	御社リスト仕様の場合は不要	1リスト(1000件まで)当たり1,600円			

# テレマプラスの業務の流れ

## お問い合わせ

フォームより予定プランを選択の上お問い合わせください。この時点で契約とはなりませんのでご安心ください。

## ヒアリング

お問い合わせいただいた内容を確認し、お客様にヒアリングの日程調整のご連絡いたします。打合せはZoomを用いオンラインで行います。お客様の目的やご要望をお聞きしお客様に合ったプランをご提案いたします。

## 開始日とプランの確定

当社サービスにご納得いただいた上、お客様にプランと開始日を確定していただきます。

## 申し込み

契約を締結します。申し込みフォームからオンラインでお申し込みください。

## お支払い

お申し込み後に決済リンクがメールで送付されます。料金の支払いについては口座振り込み又はクレジットカード決済をお選びいただけます。

## サービス開始

業務の開始となります。当社担当ディレクターとZoomにて初回打ち合わせを行い、具体的に業務が開始されます。

## 業務代行・マーケティング代行・採用支援・ 人財派遣・M&Aの総合人財企業です

taksul.com

テレマ<sup>プラス</sup>.com

電話 営業.com

Web 代行.com

業務 代行.com

求人 代行.com

人財 派遣.com

つなぐ 就B.com

事業 承継.com

法人名：株式会社タクスル

企業コード：帝国データバンク 037062884

所在地：大阪府大阪市北区天満2-12-3 3B

代表者：代表取締役 狩野みゆき

設立日：令和4年8月5日

資本金：2,000万円

連絡先：06-4397-4477

メール：info@taksul.com

URL : <https://taksul.com/>

# ご検討いただき、ありがとうございました

## お気軽にお問い合わせください

タクスルのサービスをご検討いただきありがとうございます。  
人手が足りず、お困りでしたらお気軽にご相談ください。  
業務代行・派遣・採用支援・事業継承と、様々な方面から御社の  
お力になることをお約束いたします。



TEL

# 06-4397-4477

平日 10時～18時



URL



<https://telemarketing-plus.taksul.com>



私たちにおまかせください!