



投資対効果の高い
抱えていらつしやるのであ
執らさせていただけました。
従来の新規顧客獲得
と比べ反応率が6倍、通
獲得率が5倍というデ
非常に忙しい中
電話またはメー
のほど何卒

「架電 × 手紙」でアポ率最大 **10** 倍！

～ 決裁者に刺さる新規営業手法をご紹介～

- 架電営業の市場背景
- 架電前の事前戦略
- 「架電×手紙」が効果的な5つの理由
- 「架電×手紙」の成果事例
- 「架電×手紙」のターゲット層変更による効果
- 「架電×手紙」の問題点と解決策

架電営業の市場背景

☑ リモートワークの拡大による連絡手段の変化

コロナ禍以降のリモートワーク推進により、従業員が常時オフィスに不在のケースが増加。従来の電話連絡では担当者に接続しにくい状況が常態化している。

☑ 電話番号の非公開化

個人情報の観点、業務効率化の観点から電話番号を公開していない企業も増えている。

☑ 営業ツール／顧客ニーズの多様化

営業活動においては、電話に加えてメール・Web広告・オンラインセミナー・チャットボットなど、多様な接点が台頭しており、電話の優先度は相対的に低下している。

☑ 営業電話をつながない業務マニュアル

受付オペレーションにおいて営業電話の一次遮断をマニュアル化する企業が増えており、電話による営業アプローチが成立しにくくなっている。

⇒ 電話という手段は【**つながらない・届かない・歓迎されない**】非効率なアプローチとなっている。

架電による営業活動で、こんな課題を感じていませんか？



- ☞ 決裁者に「繋がらない／たどり着かない」
- ☞ 「受付ブロック・不在・不通」による接触率の低下
- ☞ 「営業感が強い」のでお断りが多い
- ☞ 記憶に残らず「提案の土俵」にすら乗れない
- ☞ 同業他社と営業アプローチの「差別化」がしにくい
- ☞ テレアポの「効果測定」がしづらく、判断が難しい



「電話をかけても成果が出ない」「次の一手が見えない」
という **営業の壁** に直面していませんか？

それは「**電話をかける前**」にあった

多くの企業で、架電による営業活動が思うような成果を出せていない要因は、「トークスキル」や「タイミング」だけではありません。

その大きな理由は、顧客にとって【まったく認知されていない】状態でアプローチをしている点にあります。

「認知ゼロ」の状態での架電



成果につながるアプローチのためには、
「**電話を受け入れてもらうための事前認知**」が最も重要

認知づくりが、テレアポ課題を解決する



- ☞ 受付で止められる
- ☞ 営業感が強く断られる
- ☞ 決裁者にたどり着けない



こうした悩みを【アポ前のひと工夫】で改善できます。

事前認知 = アプローチの突破力です。

架電前の営業戦略

認知の有無による接触率の違い

接点のないお客様へのアプローチにおいては、架電前に企業名やサービス名がどの程度認知されているかによって、接触率が大きく変動します。

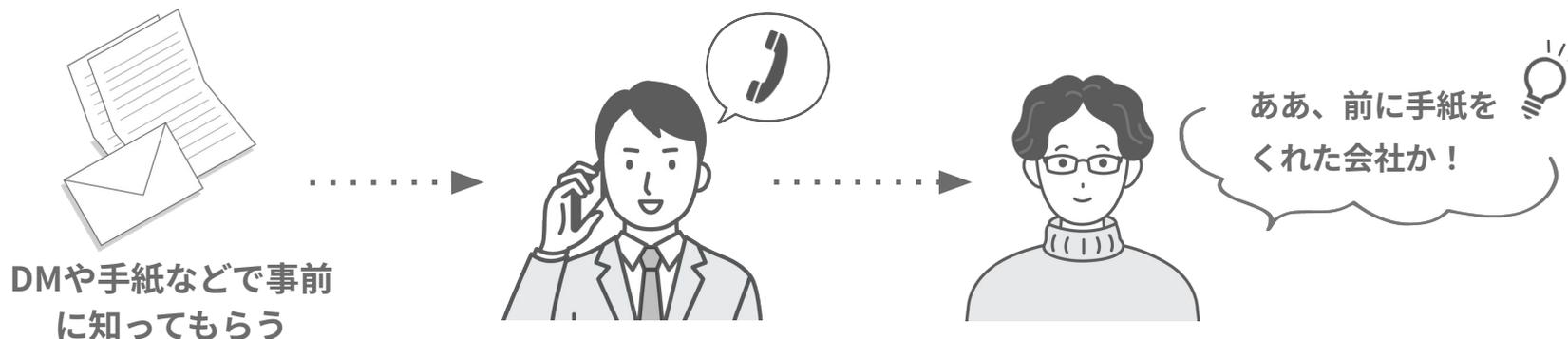
特にBtoB領域では、事前認知がある場合とない場合とでは、接触率に**数倍の差**が生じることもあります。

事前認知無し架電では

約**5~10%**

事前認知がある架電では

約**10~30%**に向上



主な認知手段

認知してもらうために有効なツール

アプローチ前の「認知づくり」には、以下のような手段があります。

- ☑ **DM（SNS広告など）** 広範囲へのアプローチが可能。興味喚起に効果的。
- ☑ **チラシやパンフレット** サービスの強みを端的に伝えられる紙媒体。展示会やポスティングにも◎
- ☑ **メール** 気軽に送れるが、開封されないリスクも高い。
- ☑ **手紙** 開封率や印象に残る度合いで、他の手段を大きく上回るアプローチ手法



その中でも「**手書きの手紙**」が最もおすすめ！

「架電×手紙」が 効果的な5つの理由

「架電×手書き手紙」がおすすめの理由

- 架電では到達できなかったお客様へアプローチできる
- 架電時に手紙送付の旨を伝えることで、手紙を確認してもらえる
- 手紙に興味を持った方に、架電でリマインドや追加提案ができる
- 手書き手紙なので、営業感が少なく丁寧な印象を持たれる
- 手紙だけで終わらず、架電により「丁寧な対応・本気度」が伝わる

それぞれの良さを活かし、**効果を最大化**させる

「架電×手紙」の成果事例

「商談単価・受注単価」を比較してみてください

人材業界

→エンタープライズ企業 人事責任者宛

コール+フォーム営業で…

アポ率 **1.2%**

手紙+コールで…

アポ率 **3.4%**

手紙送付数

3,000通

商談数

100件

CPA

12,255円

期間

6ヶ月

出社率が高い役職を狙い、リーチ率や開封率が高くなった推測。またプロダクトのPR力もあり、認知度が高いサービスで商談化率UP

M&A業界

→SMB 代表取締役宛

手書き風DM、印刷DM、
コール、フォーム営業で…

アポ率 **0.1%**

手紙+コールで…

アポ率 **1.0%**

手紙送付数

50,000通

商談数

500件

CPA

40,000円

期間

1年

自社にしかない専門性(強み)をアピール。業界特化型のM&Aがアポイント獲得率高い傾向。カラー封筒を使用した結果、認知率が上がり通電率・接触率が改善。

実際の効果事例：手書き手紙×コールのABテスト結果

☑ 全体統計：ABテスト結果

📞 コールのみ

商談化率 **1.04 %**CPA[※] **43,516 円**アプローチ件数 **12,088 件**

※コール代行の価格から算出

📞 コール + 📧 手紙

商談化率 **3.47 %**CPA[※] **21,010 円**アプローチ件数 **6,044 件**

※コール代行+手紙代から算出

商談化率が **3** 倍以上、CPAは **半分以下** に改善

他にも「架電 × 手書き手紙」の成功事例が多数！

C社（SaaS業界）事例：製造業向けシステム

	架電のみ	手紙+架電
アプローチ 件数	709 件	522 件
商談数	9 件	16 件
商談化率	1.26 %	3.06 %

商談数は約 **1.8** 倍に増加

D社（コンサル業界）事例：CRM導入コンサル

	架電のみ	手紙+架電
アプローチ 件数	1,537 件	1,480 件
商談数	19 件	41 件
商談化率	1.23 %	2.77 %

商談数は約 **2.1** 倍に増加

「架電×手紙」の ターゲット層変更による効果

決裁者（代表取締役など）へのアプローチが有効

手紙の接触頻度が低い実務責任者クラスをターゲット層にすることで、より高い成果が期待できます。

【1回目】 代表取締役宛

アポ獲得数 **4** 件 (CVR1.14%)

CPA **43,750** 円

担当者通電率 **24** % (84件)

【2回目】 人事部長宛

アポ獲得数 **9** 件 (CVR2.17%)

CPA **19,947** 円

担当者通電率 **39** % (141件)

バイネームありの方が効果的です

送付先：人材業界中小企業

【1回目】

採用御担当者様宛（バイネームなし）

アポ獲得数 **5** 件（CVR1.43%）

CPA **35,250** 円

担当者通電率 **28** %（98件）

【2回目】

人事部長宛（バイネームあり）

アポ獲得数 **9** 件（CVR2.57%）

CPA **19,444** 円

担当者通電率 **41** %（143件）

お相手の個人名がわかれば**バイネーム**で、
わからなければ「**〇〇責任者様**」などで送付し、架電することを推奨しております。

「架電×手書き手紙」の 問題点と解決策

🌀 他施策と比較してコストが大きい

架電、手紙（文面作成＋送料）、リスト作成など複数準備が必要なため、**全体的な費用面・工数面の負担が大きい**

🌀 手書きをする時間、手間、人件費がかかる

1枚1枚手書きをするのでどうしても**時間と手間**がかかる
字の綺麗さなどの属人性や、書き損じによるロスも発生する

🌀 架電×手紙を活用した営業ノウハウがない

どのような手紙を書けば商談獲得につながるのか、
架電による追いかけアプローチのスク립トは何が最適かなど**ノウハウがない**



架電 × 手書き手紙は**手間もコストも**かかってしまう…

ロボット代筆・コール代行を活用すれば課題解決できる

① 書くのに時間と
労力がかかる ▶

ロボット代筆なら

手書き作業を**自動化**！

ボールペンを持ってロボットが手紙を代筆することで自動化を実現！

② 架電のリソース
が足りない ▶

コール代行なら

社内の人的リソースを割くことなく、
プロのオペレーターによる架電対応が可能！

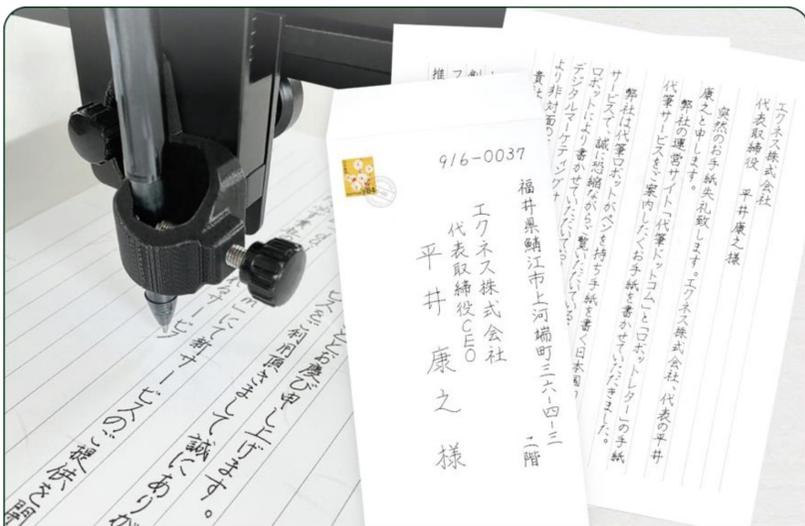
③ 他施策と比べて
コストが大きい ▶

ロボット代筆 + コール代行なら

決裁者アポ
@1~3万円のCPAを実現！

コストを安く抑え、**効果を最大化**できる！

架電×手紙を依頼するなら「ロボットレター」



決裁者に読まれる手書きDM



ロボットレター

必要なのは **リスト** と **文面** だけ！

手紙作成～手紙送付後のフォローコールまでワンストップでお手伝いいたします！

ロボットレターの強み

強み① 架電×手紙の営業ノウハウが多数

手紙送付から後追い架電までを一貫して行えるので効果的なアプローチが可能
※貴社での架電対応も可能

強み② 1通380円+1コール300円(送料込)から作成

アポ単価(CPA)1~3万円の高い費用対効果を実現！

強み③ 最短5営業日で発送 & 3,000通以上の大口対応

一度に大量の手紙を発送するような大規模な営業施策にも対応可能！

手紙作成だけではなく、宛名リスト作成のサポート、手紙送付後のフォローコール、定例MTGで効果分析&改善案のご提案など、伴走型のご支援をさせていただきます！

まずはこちらからお問い合わせを



架電と手紙を組み合わせ
「決裁者アポ獲得」を最適化しませんか？

 お問い合わせはこちら



日程調整URL (30分)

 ロボットレターの代筆を試してみる



サービス紹介動画 (1分30秒)

※上記コードの読み取り、またはクリックで対象URLに遷移します



会社名	エクネス株式会社
所在地	福井県鯖江市上河端町36-4-3 2階
代表者	代表取締役CEO 平井 康之
設立	2018年3月
事業内容	レターテック事業 フードロス事業
企業理念	ビジネスを手段として環境保護を促し、 地球環境課題を解決するために、 高品質のサービスを継続して提供します。