

【リード数6倍！】
BtoBメルマガの効果的な
作り方



- 01 はじめに
- 02 メルマガ配信で企業が抱える課題
- 03 メルマガの始め方
- 04 BtoB企業におけるメルマガ配信の重要性
- 05 リード獲得に繋げるためのメルマガ運用
- 06 メルマガの開封率を上げるポイント
- 07 メルマガ配信も支援しているテクロ社のサービス
- 08 テクロ社のオンライン無料相談
- 09 「質の良い配信リスト」を作成してメルマガを配信



01 はじめに

この資料では **メルマガの開封率が最高 40% を上回る** テクロのメルマガ配信の流れや配信リストの注意点についてまとめています。



デジタルマーケティングに関する人気記事をお届け
新年あけましておめでとうございます。2021年の1年間で多く閲覧いただいた人気記事を一挙にお届けいたします。

無料 | オンライン開催

ホットリードだけに!? 案件化率61%を実現した究極のBtoB営業とは

1月25日 ● 11:00-12:00

Techro

ホットリードだけに!? 案件化率61%を実現した究極のBtoB営業とは

テクロ株式会社の英彦です。「リードの優先度の選別ができていないので手当たり次第営業している」という方は多いのではないのでしょうか？ 今回のウェビナーでは、案件化率15.5%→61.9%の引き上げに成功した事例を踏まえて「効率的なBtoB営業組織の作り方」を解説します。

！フォーム入力なしで参加いただけます。カレンダー登録をお願いします！

Googleカレンダー登録をする

ウェビナーの詳細を見える

▼こんな方におすすめです

- ・リードは蓄積しているが、うまく管理できていないとお困りの方
- ・獲得した見込み顧客の情報が膨大になり、効率的なアプローチができていない営業担当者様
- ・優先度の高いリードを選別して営業の効率化を行う方法が知りたい方

！フォーム入力なしで参加いただけます。カレンダー登録をお願いします！

Googleカレンダー登録をする

参考におすすめWebメディア35選！カテゴリー別紹介

デジタルトランスフォーメーションを勉強するためにおすすめの本20選

記事を読む

記事を読む

【レベル別】Webマーケティングを学べるおの本30選

BtoB向けマーケティング支援企業17選と失敗しない選び方

記事を読む

記事を読む

、明けておめでとうございます！

いつもご覧いただきありがとうございます。本年度も弊社は、BtoB企業と伴走型のデジタルマーケティング支援により一層邁進して参ります。

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

02 メルマガ配信で企業が抱える課題

- ✓ メルマガの開封率が低い
- ✓ メルマガ配信する際のネタがない
- ✓ メルマガからのリード獲得ができない



企業が抱えるメルマガの課題を解決するには...



メルマガの課題は「質の良い配信リスト」で解決

PDCAを回していくテクニカルな面も重要ですが、大前提として「質のいい配信リスト」を作ることができれば開封率やリード獲得の問題はクリアできるのです。

本資料では「配信リスト」の観点から、BtoBメルマガの課題解決について解説します。

03. メルマガの始め方①メルマガ配信の目的を決める

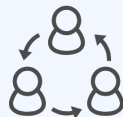
メルマガ配信をする**目的を明確化**することが重要です

1 売上増加



- ・新規購入
- ・サービスの販売促進

2 ファン化



有益な情報を発信し自社の
継続的なファンの獲得

3 教育・啓蒙

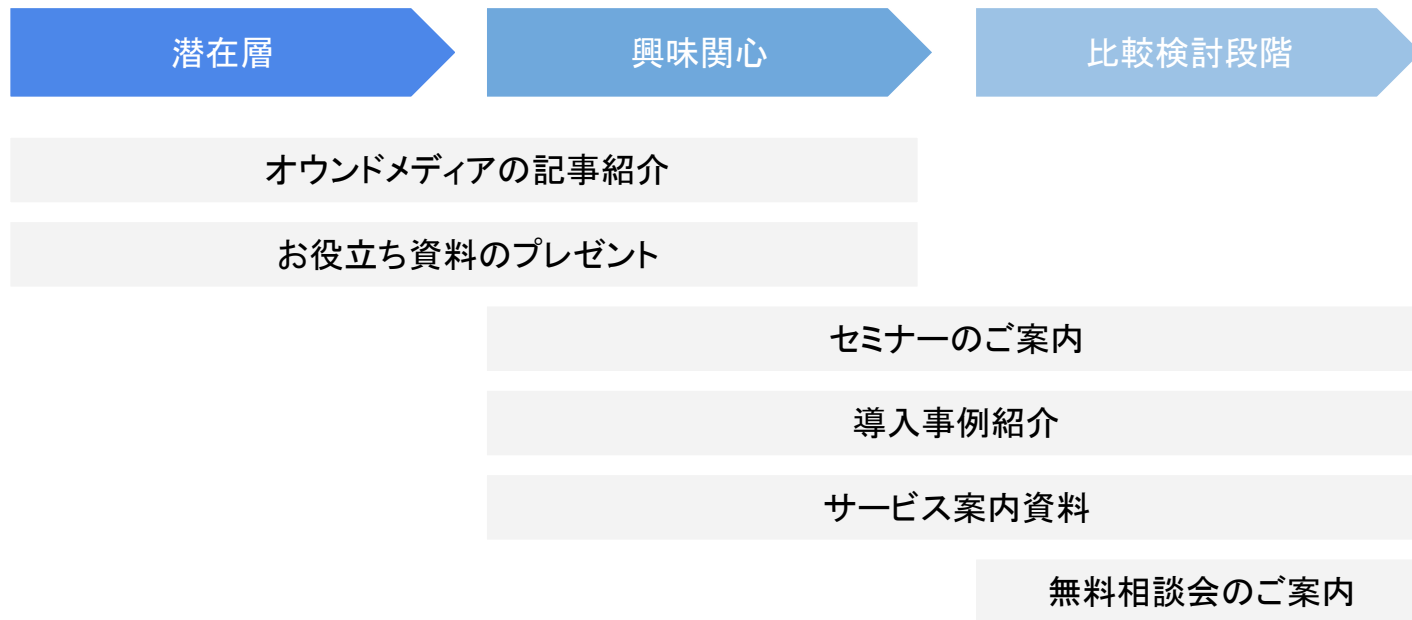


自社のサービスに興味を
持ってもらう

03.メルマガの始め方② ターゲットに合わせた発信を行う

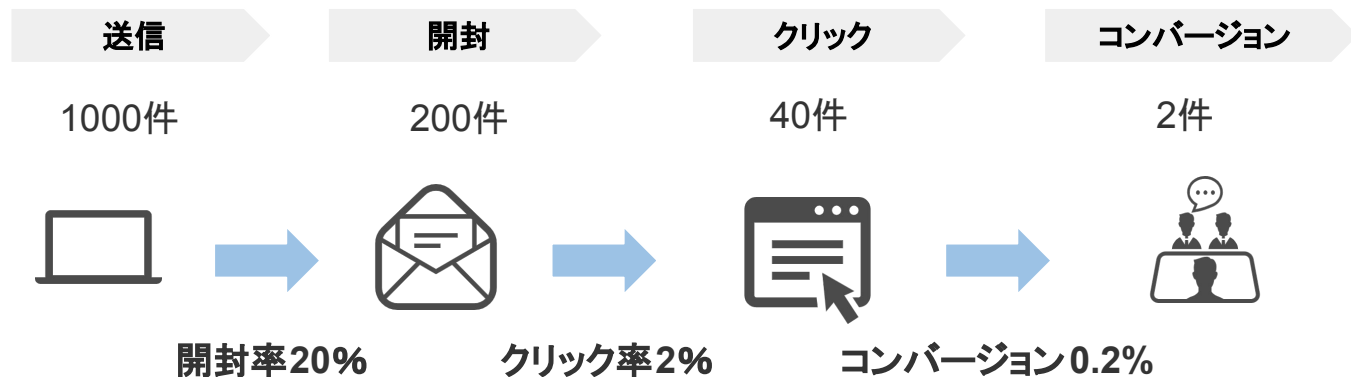


興味関心度に応じたコンテンツの発信が重要



03.メルマガの始め方③ メルマガ配信のKPIを決める

開封率は**20%**・クリック率は**2%**前後が平均



04 BtoB企業におけるメルマガ配信の重要性

優良リストに「過去の失注案件」を加える

失注リストの放置

成約に至らなかったお客様へのアプローチを何もしていない・放置している方が多いのが現状

失注リストの見直し

- ・アポが取れなかった
- ・商談を進めていたが失注した

集客で得た資産をまわしていくために、失注したリストの見直しが必要

再度メルマガを送信

失注リストに対してメルマガを送信することで、もう一度商談に持ち込み、本登録・申し込みまでに至る可能性も高い

「失注リスト・アポが取れなかったリスト」の棚卸しを、メルマガを配信することで、
案件獲得につながる

05 リード獲得に繋げるためのメルマガ運用

メルマガ配信の基本

PDCAをまわし続ける

結果や数字を見て何を振り返り次のアクションへどうつなげていくかが重要。

PDCAをどのように回し、それ続ける環境を整えていくことを意識しましょう。

目的を明確にする

教育→興味喚起→販売促進と段階を踏んで、お客様へメルマガを配信。

- ・市場を取り巻く環境
- ・どのようなノウハウ・コツで進めていけば良いのか

などの目的を明確化した上で情報提供から始めましょう。

セグメント分けをする

手元にある配信リストを

- ・教育
- ・興味喚起
- ・販売促進

の3つに分類し、適切なコンテンツを配信することが重要です。

05 リード獲得に繋げるためのメルマガ運用

反応が高い時間帯や配信頻度

時間帯

BtoBビジネスのメルマガは以下の時間帯を避けましょう。

- ・休みの土日
- ・忙しい金曜日の午後
- ・金曜午後～土日に来たメールが集中している月曜日の午前

上記以外は業界や業種によって異なり、セオリーがありません。
自社で反応や数字を見ながら少しずつ調整していきましょう。

配信頻度

開封率の低下を防ぐため

- ・ウェビナーや展示会のプロモーションは20%未満
- ・ホワイトペーパーやブログ記事のお役立ち情報は80%以上

としましょう。

お役立ち情報を送る際には、全員に同じ内容を送るのではなくセグメントを
分け個別のニーズに合わせて配信する必要があります。

05 リード獲得に繋げるためのメルマガ運用

ネタ切れしないメルマガの作成方法

メルマガの内容

「読みたくないメール」を送っていないか内容の確認。

【おススメの内容】

- ・ブログ
- ・ホワイトペーパー
- ・事例紹介
- ・ウェビナーの案内

BtoBの会社は事業者様の目線で情報発信されるケースが多いため、ご自身がそのメールを受け取って開封したいか・クリックしたいかを見直してみましょう。

お客様のレイヤー

レイヤーをどのように分けるのか、カスタマージャーニーを作成。

【基本的なレイヤー】

- ・潜在層
- ・準顕在層
- ・顕在層

潜在層はハウツーコンテンツから入り、徐々にセミナーや製品に関する内容を増やす。
顕在層では、キャンペーン情報や比較資料で「お客様が欲しい情報」をしっかりと伝えていきましょう。

お客様の行動と思考

お客様の動きを把握し、そこから思考と次のアクションを定義。

【思考と次のアクション】

- ・検索しているキーワード
- ・不安に感じていること
- ・求めている情報
- ・着地する場所

上記の定義をもとに戦略や送るメルマガの内容を決めていきましょう。

05 リード獲得に繋げるためのメルマガ運用

ネタ切れを防ぐためには？

ブログからピックアップ

過去に公開した[ブログ記事の再活用](#)がおすすめです。



過去に送った内容を再度送る

[効果のあった内容は再度バージョンアップ](#)をして活用しましょう。

過去に送った内容を覚えている方はほぼいないので、過去に効果のあったメルマガを見直してみましょう。

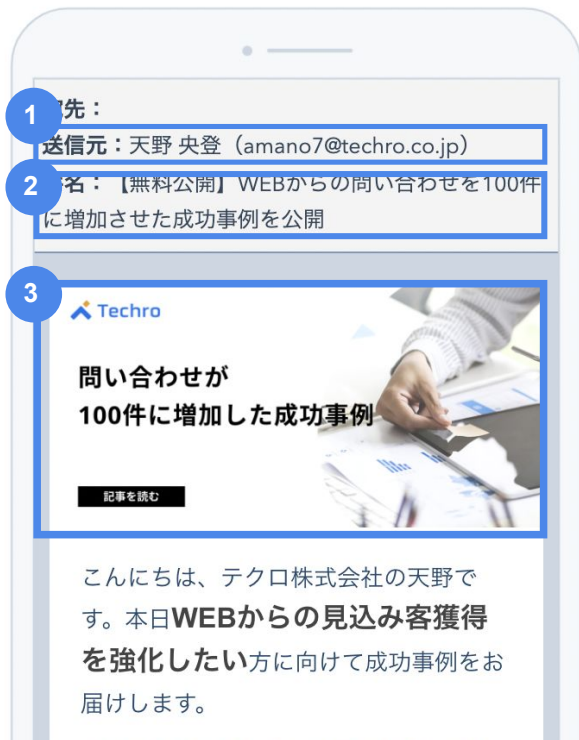


教育系コンテンツ

業界の[トレンドニュース](#)は特におすすめです。



06 メルマガの開封率を上げるポイント



- 1 送信元は「株式会社〇〇」と社名を入れず、苗字を記入する
- 2 一目でメルマガの内容が伝わる 文言にする
- 3 画像を追加することで読みやすくする

共通点は「メルマガ感を出さない」こと

07 メルマガ配信もを支援しているテクロ社のサービス



MA運用とメルマガの配信により見込み度の高い商談を提供します

MA導入・運用

メルマガ配信

効果的な営業が可能に



MAの選定・運用

ヒアリングから貴社に適した MA ツールの選定から基本的な MA の設定を行います。



コンテンツ制作

継続的なメルマガ配信を行うことで、貴社サービスの検討度合いを上げます。



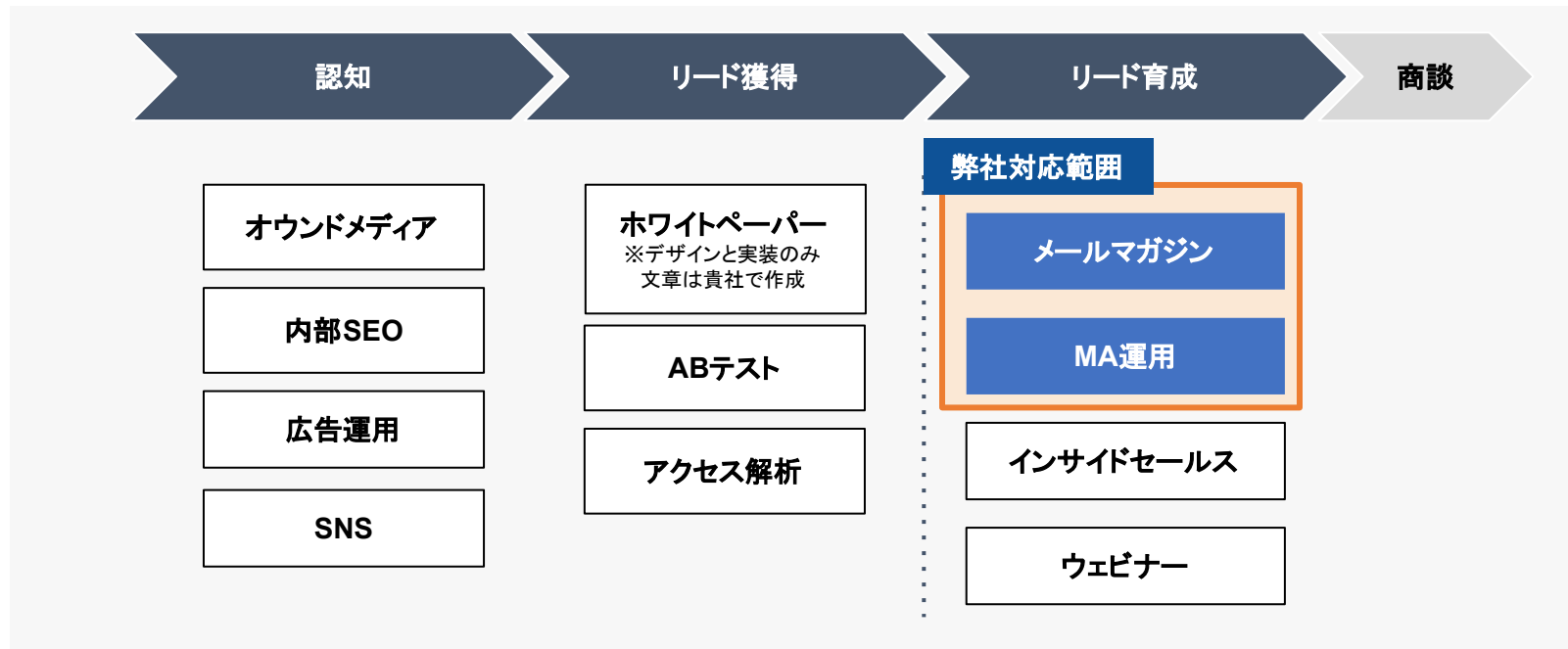
シナリオやスコアリング設計

検討度合いの高い見込み客を抽出して営業に通知する仕組みを構築します。

07 メルマガ配信もを支援しているテクロ社のサービス



メルマガ配信・MA運用を担当いたします



08 テクロ社のオンライン無料相談

よくあるお悩み

- ◆Webからのリードが増えない
- ◆確度の高いリードが少ない
- ◆リードナーチャリングが上手くいかない

BtoBマーケティングのプロ/専門のコンサルタントが60分無料で相談にのります。

良質なリードを獲得できるホワイトペーパーの作り方がわかります！

[無料相談を申し込む](#)



08 テクロ社のオンライン無料相談の流れ

ご相談の流れ



右記ボタンからフォームに飛び申込みを行ってください。



1～3営業日後、担当者から日程調整のご連絡を差し上げます。



ZOOMにて最大60分コンサルトにご相談いただけます。

[申込みはこちらから](#)

09「質の良い配信リスト」を作成してメルマガを配信



良質な配信リストを作成しメルマガを配信することで、さらなる顧客獲得を目指せます。
弊社テクロではWebマーケティング支援をコンサルティングから、実作業まですべてお手伝いしております。
これから本格的にWebマーケティングを行いたい方はぜひご相談ください。



会社名	テクロ株式会社
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階
設立日	2016年10月12日
代表取締役	天野央登
事業内容	BtoBマーケティング支援・BtoBオウンドメディア支援

[申込みはこちらから](#)