





業界唯一のアクセス解析マーケティング 『Okurite Neo』





『Okurite Neo』について

元々当社では『フォーム送信サービスOkurite』、テレアポ代行サービス『アポ匠』等のサービスを運営してきました。しかしコロナ禍以降、テレアポはリモート導入企業にアプローチできなくなり、またフォーム送信サービスは返事を貰わないことには反応が得られないと言う、それぞれデメリットがありました。『Okurite Neo』は、そんな互いのサービスのデメリットを補完し、各サービスの強みを最大限生かした当社で最も効果を出すことができる独自のマーケティングサービスです。

	メリット	デメリット
	コロナ禍であっても営業アプローチを行うことが出来、これまでのメールサービスと比較しても非常に大きな反応率を達成出来る。	メールの閲覧やクリック企業元を判別できないため、わざわざ返信を貰わないと企業の反応が分からない。
	事前のターゲット分析とITプログラムを駆使したリスト制作で、高いアポ率が確保できる。	緊急事態宣言やリモート経営、受付代行の影響でアポ率が不安定になっている。

双方のデメリットを無くし、メリットの最大化したのが『Okurite Neo』



『Okurite Neo』について

株式会社Ri-Plusは本来、テレアポやメールマーケティングにITプログラムを活用した独自サービスを展開してきました。それぞれのサービスにはメリット・デメリットがありました。『Okurite Neo』は、サービスの特性をプログラミングで連結したもので、互いのサービスのデメリットを補完するだけでなく、サービスメリットを何倍にも引き上げた高い効果が期待できるマーケティングサービスです。

1.フォーム送信サービス

メリット

コロナ禍であっても営業アプローチを行うことが出来、これまでのメールサービスと比較しても非常に大きな反応率を達成出来る。

デメリット

メールの閲覧やクリック企業元を判別できないため、わざわざ返信を貰わないと企業の反応が分からない。



アクセス解析

App-sc



途切れることなくサービスをリンク

3.テレマーケティングサービス

メリット

事前のターゲット分析とITプログラムを駆使したリスト制作で、高いアポ率が確保できる。

デメリット

緊急事態宣言やリモート経営、受付代行の影響でアポ率が不安定になっている。

双方のデメリットを補完し、2倍以上の反応・効果が期待できます！



問い合わせフォーム自動送信サービス『Okurite』

Okuriteは、問い合わせフォームを活用したメール送信代行サービスです。現在コロナ禍の中、非常に注目を集めているメールマーケティングサービスとなっており、平均反応率も0.2~1.0%、メルマガ対比10~30倍以上、更に企業担当者が必ず目を通すため、閲覧率は70%~90%を超えるとも言われ、非常に高い傾向にあります。

1.AIが自動送信で大量のリストにアプローチ

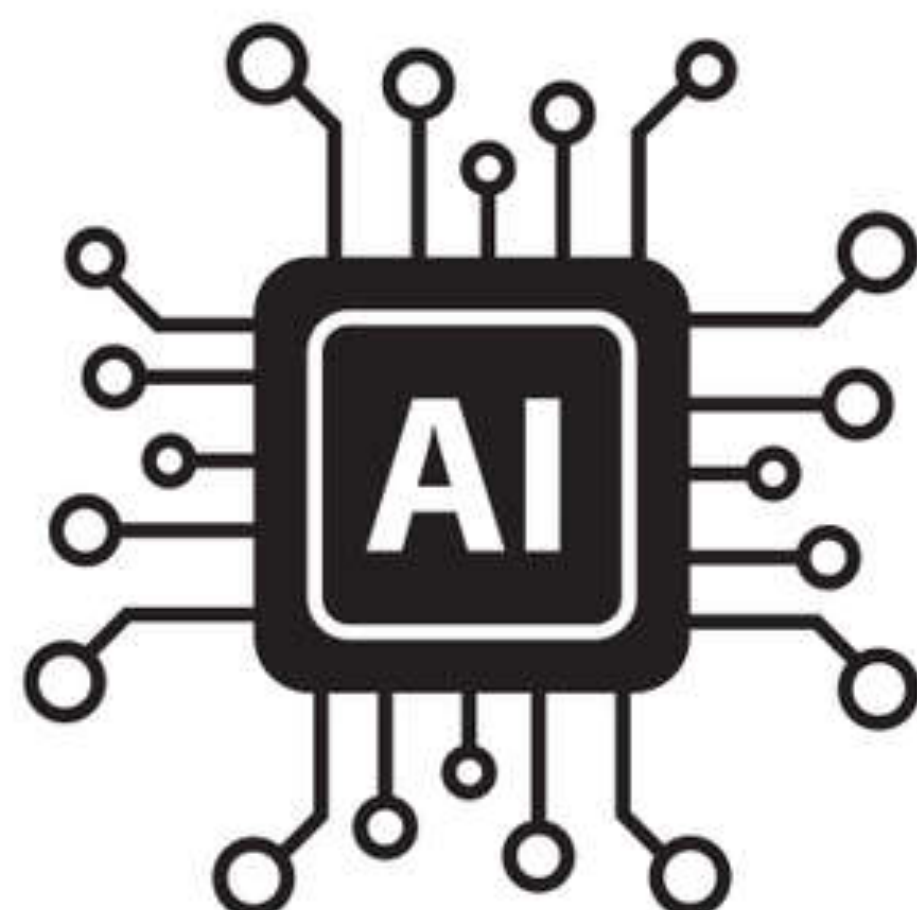
2.送信できなかったリストは内職ワーカーで送信

平均送信率40~70%

送信率は業界最大へ



送信を行うためのリスト制作からこだわります。



日々Webサイト上の情報をクロールングと言う手法で自動収集しており、そのリストを活用し、送信を行います。Web上に掲載されている企業は、予算投資を行う可能性がWeb未掲載企業と比較しても圧倒的に高く、反応の出やすいリストで送信を行います。

当社の大きな強みとして挙げられるのが『アクセス解析』。問い合わせフォーム送信のデメリットの一つとして『フォーム送信で誰がURLにアクセスしたか追跡できない』ことが挙げられます。これは下記で解説するようにHTMLという仕組みが使えないため。当社では、この常識を大きく覆し、フォーム送信に特殊なプログラムの埋め込みを行い、クリック元企業の割り出しを行えるため、**潜在顧客データを大量に取得**することができます。

@HTMLメールの特性

◎ 専用言語 **HTML** で書かれた
ソースコード(文字列&記号)



◎ ソースコードのファイルを
ブラウザで開いた**ウェブページ**



HTMLと言うコードを裏に埋め込むことで、URLがクリックされた際のアクセス元を分析

- ・ 実質閲覧率が圧倒的に低い
- ・ PC情報を登録していない企業が多く、情報がスキャン出来ない
- ・ リモート時代のため、個人のPCからアクセスするため情報が取れても会社情報ではない。

@自動問い合わせフォーム会社



高い閲覧率が期待出来るが、問い合わせが発生時でしか反応が取れない



結果として潜在ニーズがあるが、リストを最大化できずに機会損失が発生する

@株式会社Ri-Plusの場合



自動送信＋手動送信で、送信数を最大化することができる

株式会社A	2022年2月1日
株式会社B	2022年2月1日
株式会社C	2022年2月3日
etc...	

独自プログラミングでアクセス元企業を把握できるため、問い合わせ以外にも大量の潜在顧客情報を獲得できる。



見込み客を圧倒的に増やす『アクセス解析』

当社の大きな強みとして挙げられるのが『アクセス解析』。問い合わせフォーム送信のデメリットの一つとして『フォーム送信で誰がURLにアクセスしたか追跡できない』ことが挙げられます。これは下記で解説するようにHTMLという仕組みが使えないため。当社では、この常識を大きく覆し、フォーム送信に特殊なプログラムの埋め込みを行い、クリック元企業の割り出しを行えるため、**潜在顧客データを大量に取得**することができます。

1.HTMLメール



メリット

HTMLと言うコードを裏に埋め込むことで、URLがクリックされた際のアクセス元を分析できる

デメリット

- ①実質閲覧率が圧倒的に低い
- ②PC情報を登録していない企業が多く、情報がスキャン出来ない
- ③リモート時代で個人PCからアクセスするため情報が取れない

2.フォーム送信サービス



メリット

高い閲覧率が期待出来るが、問い合わせにわざわざ返事を貰えないと反応が取れない

デメリット

- ①結果として潜在ニーズがあるが、リストを最大化できずに機会損失が発生する
- ②AIの自動送信のため送信を全てできる訳ではない。

3. Okurite Neoなら



URLアクセス履歴					
企業名	状態	案件名	登録日時	最終送信完了日時	URLアクセス日時
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-28 03:14:46 +0900	2022-04-28 03:14:46 +0900	2022-04-28 12:02:16 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-28 03:00:07 +0900	2022-04-28 03:00:07 +0900	2022-04-28 11:27:37 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-27 16:08:50 +0900	2022-04-27 16:08:50 +0900	2022-04-27 16:16:16 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-27 15:55:09 +0900	2022-04-27 15:55:09 +0900	2022-04-27 16:48:37 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-27 15:21:58 +0900	2022-04-27 15:21:58 +0900	2022-04-27 15:22:03 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-27 13:23:38 +0900	2022-04-27 13:23:38 +0900	2022-04-27 14:06:32 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-27 02:48:29 +0900	2022-04-27 02:48:29 +0900	2022-04-27 10:09:52 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-26 18:02:49 +0900	2022-04-26 18:02:49 +0900	2022-04-29 18:12:26 +0900
	送信済	株式会社Ri-Plus	2022-04-21 01:12:08 +0900	2022-04-21 01:12:08 +0900	2022-04-21 17:47:41 +0900

- ①手動でも送信を行うため送信率が業界最大
- ②同じフォーム営業でもアクセス元を分析しリスト化
- ③HTMLメールでないのに会社情報まで詳細に取得
- ④その情報取得率は100%と業界でも当社のみ！

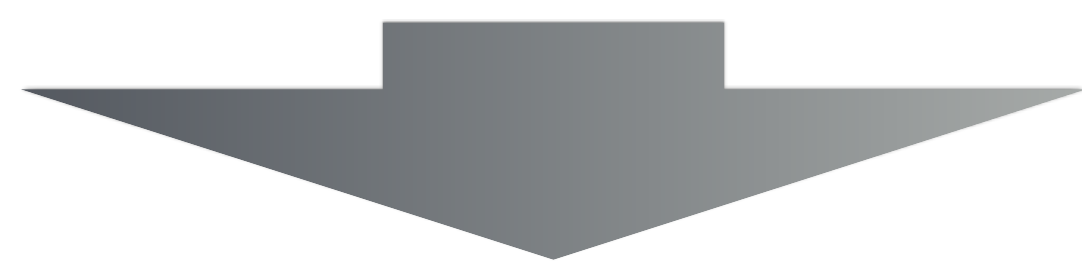


潜在顧客を漏れなく見込化するテレアポ代行『アポ匠』

せっかく分析できたリストも、そのまま放置すれば何の反応も産むことはできません。当社では、アクセスされた潜在顧客リストに対してテレアポコールを行い、アポイント数の最大化をサポートします。ニーズのある企業にのみ架電を行うことで、アポ獲得率は通常テレアポ代行に比較しても10倍以上の効果が出る企業様が多数ございます。

URLアクセス履歴

企業名	状態	案件名	登録日時	最終送信完了日時	URLアクセス日時
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-28 03:14:46 +0900	2022-04-28 03:14:46 +0900	2022-04-28 12:02:16 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-28 03:00:07 +0900	2022-04-28 03:00:07 +0900	2022-04-28 11:27:37 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-27 16:08:50 +0900	2022-04-27 16:08:50 +0900	2022-04-27 16:16:16 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-27 15:55:09 +0900	2022-04-27 15:55:09 +0900	2022-04-27 16:48:37 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-27 15:21:58 +0900	2022-04-27 15:21:58 +0900	2022-04-27 15:22:03 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-27 13:23:38 +0900	2022-04-27 13:23:38 +0900	2022-04-27 14:06:32 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-27 02:48:29 +0900	2022-04-27 02:48:29 +0900	2022-04-27 10:09:52 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-26 18:02:49 +0900	2022-04-26 18:02:49 +0900	2022-04-29 18:12:26 +0900
	送信済	株式会社RI-Plus	2022-04-21 01:12:08 +0900	2022-04-21 01:12:08 +0900	2022-04-21 17:47:41 +0900



App-sc



せっかくのリストもアクションしなければ無意味

Okurite Neoならアポイント専属スタッフが、適切なタイミングでアプローチし、潜在顧客をアポ商談まで引き上げます！



業務フローと一例

1. フォーム送信をそれぞれ3000件実施

①商談重点型 (マーケティング会社)	②クリック率確保型 (システム会社)	③担当者名獲得型 (システム会社)
問い合わせ数30件 (1.0%)	問い合わせ数6件 (0.2%)	問い合わせ数15件 (0.5%)

2. URLクリック率

クリック率4% (120件)	クリック率15% (450件)	情報取得率3% (90件)
----------------	-----------------	---------------

3. URLクリック先に対して架電

アポ率10% (12件)	アポ率4% (18件)	アポ率36% (32件)
--------------	-------------	--------------

月間商談数	月間商談単価	月間商談数	月間商談単価	月間商談数	月間商談単価
42件	8,048円	24件	14,083円	47件	7,191円
潜在込顧客リスト獲得数	潜在込顧客リスト獲得単価	潜在込顧客リスト獲得数	潜在込顧客リスト獲得単価	潜在込顧客リスト獲得数	潜在込顧客リスト獲得単価
162件	2,086円	474件	713円	137件	2,467円
有効リスト獲得率		有効リスト獲得率		有効リスト獲得率	
6.8%		16.6%		6.1%	



アクセス解析

App-sc



会社概要

会社名	株式会社Ri-Plus
郵便番号	〒104-0061
本社所在地	東京都中央区銀座6-13-16 ヒューリック銀座ウォールビル7階
電話番号	050-5480-1131
メール	info@ri-plus.jp
HP	https://ri-plus.jp/

業界最高峰のリストでフォーム送信代行なら

