



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

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。



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

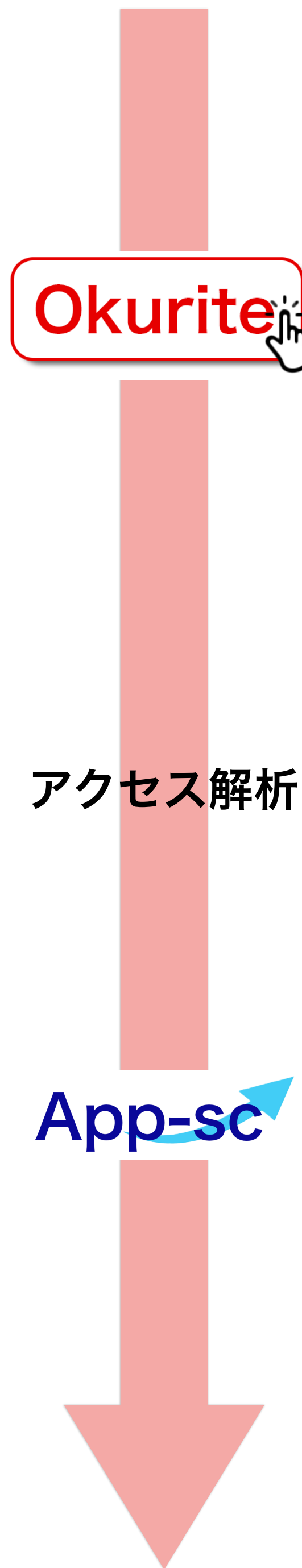
メリット

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0.2~0.5%**と、メルマガアプローチと比較すると**10倍以上の効果**を導きます。特徴として、問い合わせフォームは**企業担当者が必ず目を通すため、閲覧率は70%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

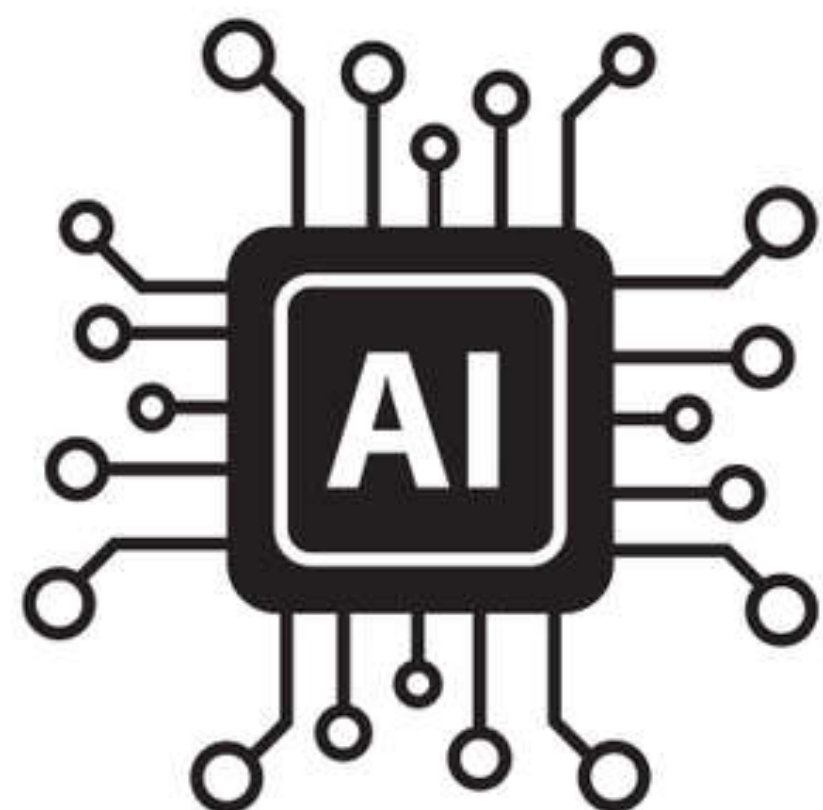
平均送信率40~70%

2.送信できなかったリストは内職ワーカーで送信



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。



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！

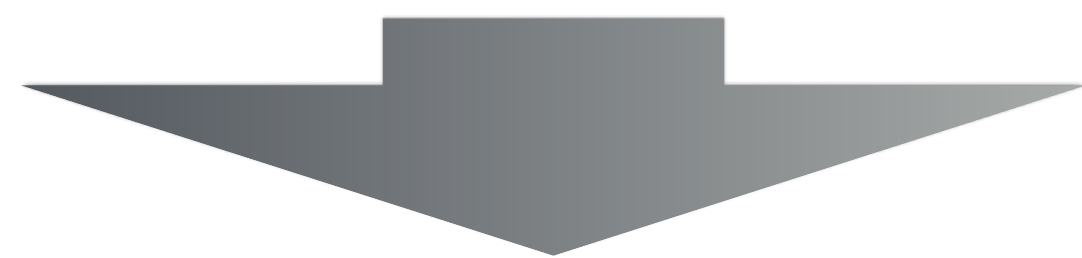


潜在顧客を漏れなく見込化するテレアポ代行『アポ匠』

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

