

【無料】ノウハウ集

# 【基本編】 FaxDMで集客する ための10の秘訣

<http://www.e-ptn.com>

DM(Fax、郵送)を出して、「さあ明日から電話がジャンジャン！」  
と想像してたが、問合せはほんの1~2件・・・

こんな経験ありませんか？

実は、DMで成功するためには、ちょっとしたコツが必要だったんです。  
そのコツを知らないと、いつまで経っても、ダントツ企業にはなれません。

成功している人だけが知っているFaxDMのコツ  
今日からあなたも集客名人！



**e**パートナー

〒279-0001

千葉県浦安市当代島2-3-9-103

TEL:047-352-3899 FAX:0120-924-125

E-Mail:info@ e-ptn.com

HP: <http://www.e-ptn.com>

# <はじめに>

あなたはラッキーです！

この小冊子を読んでいる方は、おそらく、「勉強家」で「行動力のある」、「前向きな努力を惜しまない方」だと思います。私もそんなあなたに会えてとても嬉しいです。

ところであなたはなぜ、どういうめぐり合わせで、この小冊子を読んでいるのでしょうか？単なる偶然？

いえいえ。偶然ではありません。

実は、「勉強家」で「行動力のある」、「前向きな努力を惜しまない」あなたに問合せをしてもらうような仕組みを作ったのです。私のホームページもFaxDMも、すべて「問合せてもらうこと」を目的に作成されています。「問合せをしないと損だ！」と思わせることを第一に考えて、ホームページやFaxDMを作成しています。

この理論とは「ダイレクト・レスポンス・マーケティング」と言われる手法です。日本では「感情マーケティング」と言われる場合もあります。

この小冊子を熟読することにより、あなたは「ダイレクト・レスポンス・マーケティング」の基本を学ぶことが出来ます。FaxDMを成功させるためには絶対に必要な理論です。

企業の使命は、「利益を上げること」です。特に中小企業の場合には「コストをかけずに！」ということが重要になってきます。少ないコストで導入できる「FaxDM」を利用して、集客するノウハウを詳しく説明していきます。

この小冊子を読むときは、20分間で一気に読むようにして下さい。10分ずつ2回に分けて読むよりも、集中した方が理解も早いです。20分後この小冊子を読み終えている頃には、あなたはライバル会社の10歩前に進んでいることでしょう。

それでは、どうぞ。

## <「北風と太陽」の寓話>

突然ですが、魚釣りは好きですか？私は10代の頃はよく海に釣りに行っていました。海の魚はゴカイというミミズみたいな変なムシが大好物なんです。私は釣り針にゴカイをつけて、魚の前に釣り糸をたらす。「うまそうなゴカイだろ？食べちゃいなよ！」と。

ところで、私はラーメンが大好物です。特に飯田橋にある「青葉」という店の特製ラーメンには目が無い。でも、私は魚釣りのエサにラーメンを使うことは絶対にはないです。だってラーメンが大好きなのは私であって、魚はラーメンが好きではないから。**「魚を釣るためには、魚の大好きなエサを使う」**

この話には重要なヒントが隠されています。

### **「人を動かすためには、相手の立場になって考える」**

この小学生でも知っている当たり前のことが、ビジネスではほとんど実践されていないって知っていました？これはホントです。あなた自身の会社を思い出して欲しい。あなたの会社では見込み客が思わず、食いついてくるような提案をしているのでしょうか？

具体例を挙げましょう。新聞の折込広告を思い出して下さい。例えば住宅リフォーム会社が出している広告は大体以下のようなものではないでしょうか？

**A「住宅リフォームなら〇〇社！安心、安全、低価格！今すぐお電話！」**  
と、まあ、こんな感じです。では、こっちはどうでしょう？

**B「住宅リフォームで失敗しないためのノウハウ集を先着100人にプレゼント！」**

さて、あなたがリフォームを考えているとしたら、どちらの広告を見て、「今すぐに電話しなきゃ！」と思うのでしょうか？

仮に、もしAに電話したら、すぐに営業マンが飛んできて、見積もり計算して、検討する間もなく、契約しなきゃいけない気がします。その点、Bの場合は、リフォームの不安を取り除いてくれるノウハウ集の資料請求なので、問合せしやすい。問合せするメリットがありますからね。また、すぐにリフォームしたい人だけでなく、1~2年先にリフォームしたいと思っている方も問合せしてくるはずです。

「人は、感情で行動する。」

**「欲しいという感情」**で人は動く！

※参考文献 デール・カーネギー著 『人を動かす』 (Dale Carnegie; How to win friends and influence people)

## <腹ペコの魚の群れを探す>

私が以前、住宅の営業マンをやっていた頃の話です。

突然、会社で電話がかかってきて、近くの建売住宅を見せて欲しいと言われました。鍵を持って行って、中を案内しました。家族で興味津々で中を見ているわけです。次の日、また電話があり、再度物件を案内しました。結局その週の日曜日に契約することになりました。

ハッキリ言って、私以外の営業マンが対応していても売れていました。誰が対応しても売れる！そういうお客さんが絶対いるのです。

同僚の住宅営業マンはもっとすごいです。建売住宅を、2時間くらい中を案内して、2時間くらい説明して、次の日に契約なんて普通にしました。5000万円くらいするものを4時間検討して、買って行く人がいるわけですよ。こっちがビックリですよ。

何を言いたいかというと、

**「今すぐにも買いたいお客さんが少なからずいる」**

ということです。

で、これをラッキーで終わらせたら、そこでおしまい。

次のラッキーまで待つしかない。

でも、もしもですよ。

このラッキーを偶然じゃなく、必然に変えられたらすごくないですか？今すぐ買いたいお客さんが、たくさん集まる仕組みを作ってしまったら、ものすごいことになるんじゃないですか？

## <腹ペコの魚を大量に集める>

ラッキーを偶然ではなく、必然に変える。そんなこと可能なのか??と思うかもしれませんが、不可能ではありません。  
これは一種の確率論です。例えば、1000人に1人がすぐにも買いたいと思う商品があると仮定します。1件ずつに電話などで告知すると、ものすごく時間がかかってしまいます。でも、広告やDMなどでたくさんの人に告知できたら、短期間で大量に売れるはずです。確率1/1000なら、1万人、10万人に告知できれば、たくさん売れるということです。腹ペコの魚(=今すぐにも買いたい客)を集めるためのベストの方法は、「出来るだけ多くの人に、情報をバラまくこと」です。100人よりも1000人に。1000人よりも1万人の中に、より多くの「腹ペコの魚」がいるはずですよ。

では具体的には、どのようにして腹ペコの魚(=今すぐにも買いたい客)を集めましょうか?1番の方法は魅力的なオファーで、「**将来の客**(=見込み客)」を集めることです。書き間違いじゃないですよ。「**将来の客**」を募集すると、必ず、「**今すぐ客**」も手を挙げて来んです。

例えば、この小冊子のテーマ「FaxDM」だって、聞いたこと無い人もいるでしょうし、やったことない人なんてのは、かなりいると思います。「興味はあるんだけど……。その内やってみよう……。」と考えている人がほとんどのはずですよ。その人達にどうやって問合せしてもらおうか?

私はホームページでもFaxDMでも、もちろんメルマガでも、無料小冊子「FaxDMで集客するための10の秘訣」を前面に押し出しています。実際、レベルの低いFaxDMの会社が多く、FaxDMのノウハウを知らない人が多いからです。

ホームページの会社プロフィールにも書きましたが、私はかつてFaxDMを行うマーケティング会社に勤めていました。独立してからもFaxDM専業でやっています。今までに500件以上のFaxDMをお手伝いしました。また自分でも何百万件ものFaxDMを集客の為に送信しました。これは数千万円のコストがかかっている計算です。そのノウハウをタダでプレゼントすることにより、FaxDMに興味がある人を集めているのです。

それでは次ページより、より具体的にFaxDMを成功させるコツを説明していきましょう。



# 秘訣①(基本編) FaxDMの目的

「はじめまして。コレ契約してください！」  
と初対面でいきなり言われたら、ビックリしちゃいますよね？  
でも、FaxDMではコレをやる人がとっても多いんです。

FaxDMを1枚送って、すぐに契約してくれる人(今すぐ客)を探そう！とするのは間違いです。逆の立場で考えてみて下さい。あなたならFaxDM1枚ですぐに契約しますか？

実は**FaxDMで探すべき人は見込み客**なんです。「今すぐ客」を探すのではありません。興味を引くオファーで「見込み客」を集めて、ゴツソリ網ですくいます。その後は見込み客に対して営業すれば良いのです。

例えば、弊社の場合、「FaxDMやりたい会社募集！」というFaxDMを送った場合、反響率は0.1%ですが、「FaxDMで集客する10の秘訣プレゼント！」とすると、**反響率が10倍**の1%になるわけです。しかも問合わせ客の中には、すぐにFaxDMを試してみたいという会社も20%くらいあるんです。

「見込み客」は時期が来れば、かなり高い割合で「今すぐ客」に変わります。だから、後は「見込み客」に定期的に情報提供をして、時期が来たら「買いたい」と手を挙げてもらえるように、フォローすればいいわけです。



# 秘訣②(基本編) DMの3要素

FaxDMの反響は、下記3つの「かけ算」になります。

## ①リスト × ②原稿 × ③オファー = 反響

①リスト…ターゲットとなりうる法人を抽出します。

**関連業種を含めて広めに抽出**するのがコツです。

②原稿…FaxDMの場合、通常A4(もしくはB4)原稿1枚に言いたいことをまとめる必要があります。

**初めて見た人が問い合わせたくなる原稿**がベストです。

この辺を理解していない人が多く、一方的な商品説明の原稿が多いのが現状です。

③オファー…聞き慣れない言葉かもしれませんが非常に重要です。

FaxDM用原稿は商品の宣伝ではいけません。

売込みの原稿は反響率が落ちます。

**FaxDM受信者にメリットを与える提案をする**

のがオファーです。

例)〇〇に失敗しないための無料小冊子プレゼント

無料サンプルプレゼント

今月末まで〇〇%オフ



# 秘訣③(基本編) FaxDM送信日時

FaxDMには良い日時と悪い日時があります。

## 【悪い日時】

- ・土日祝日など、送信相手先の法人が休みの日
- ・月末・月初など、送信相手先の法人が忙しい日
- ・GWなどの長期連休の中日
- ・金曜日の午後から月曜日の朝一

※要するに、送信相手先が多忙な時や、休暇中はダメです。

多忙な時は、問合せしたくても後回しになってしまい、結局忘れられてしまいます。  
休日中のFaxDMは休日明けに、まとめて処理されるため、事務の方がまとめて廃棄する可能性が高まります。

## 【良い日時】

- ・上記以外の月曜日午後～金曜日午前中
- ・1月、4月、9月などの期の変わり目

※送信相手先法人の営業時間内の方が反響が良いです。





# 秘訣④(基本編) FaxDM送信頻度

FaxDMが成功したのに、1回でやめてしまう人がいます。これは本当にもったいないことですので、絶対にやめた方がいいですよ。「儲けたくないの??」と思わず聞きたくなくなってしまいます。

理由は以下の通りです。

過去の統計から、**1回目の反響を100件とした場合**、同じリスト、同じオファーでも

**2回目で50件、3回目で30件、4回目以降20件の反響**が見込めるんです。ここから計算してみて、まだ利益が出る計算であれば、FaxDMをドンドンやるべきです。

もちろん、オファーや原稿が異なれば、反響率も上がりますし、新しいリストがあれば、100の反響が新たに見込めます。

例えば、弊社の場合、初回のFaxDMの反響が約1%、2回目が0.4~0.5%、3回目以降は0.2~0.3%の反響があります。既に同じリストに10回以上FaxDMしていますが、それでもまだ0.1%くらいの反響があるんです。上記は2ヶ月に1回FaxDMした場合です。間を空ければもっと反響は上がるはずですよ。

また、これは弊社だけに当てはまることではありません。弊社の顧客でも同じ結果が出ています。FaxDM2回目の反響は初回の半分、3回目はそのまた半分、という風になります。

もし、あなたがFaxDMをやって成功した時は、上記の2回目以降の反響率を頭に入れておくと役に立ちますよ。



# 秘訣⑤(基本編) 顧客の生涯価値を知る

FaxDMは反響が1%あったから成功、0.1%だったら失敗というわけでもありません。成功とは、**FaxDMコスト < 利益** です。

最終的に1件しか取引できなかつたとしても、その1社と新たな取引が始まることにより、FaxDMのコストを上回る利益が出たら成功なのです。この時、1回の取引でFaxDMコストを回収する必要はありません。1社から**今後得られるであろう利益**を含めて計算しましょう。

例えば、A社の顧客は平均年12回、1回の取引で1万円の利益をもたらし、1度A社の顧客となると平均3年間に渡って、取引を継続すると仮定します。この場合、A社の顧客1社あたりの生涯価値は36万円となります。つまり、A社は1社顧客を新規に開拓するたびに、36万円儲かるということです。

例えばA社が1万件のFaxDMを送信し、10件の新規顧客を開拓したとします。コストは30万円だったと仮定すると、その月の利益は10万円しかないかもしれません。20万円も損をした！」と大騒ぎする方もいますが、長い目で見ると330万円もの利益が出ているのです。このケースの場合は、手を緩めずにバンバンFaxDMを送るのが正解です。

もちろんこれはFaxDM以外の集客方法でも同じです。利益が出る集客方法があれば、その方法を繰り返し行うことにより、利益も多くなります。



# 秘訣⑥(原稿編) 原稿はシンプルに！

「いろいろ言ってるけど、話が長くて、結局何が言いたいんだか、さっぱり分からない……」

あなたの周りにそんな人(上司、同僚など)はいませんか？

FaxDMでも全く同じです。結局何が言いたいのか明確でない広告が多いです。

原稿は**分かりやすく、シンプルに**作成しましょう。

意外だと思うかもしれませんが、コレが出来ていない企業が一番多いんです。

**書きたいことが10あっても、絶対1～3コしか書いちゃダメ**です。

たくさん書きたいことがあるのは分かります。でもおすすめポイントは1つに絞りましょう。

でないと、ポイントがずれてしまって、反響率が下がります。



# 秘訣⑦(原稿編) 小学生でも分かる？

これは初対面の人にあいさつするときと似ています。初対面の人には、「自分は〇〇関係の会社で〇〇という商品を扱っていて、コレは〇〇の役に立つんです。」と分かりやすく噛み砕いて説明しますよね？

あなたやあなたの業界で常識なことも、他の人にとっては常識ではありません。初めての人に優しく説明することを心掛けましょう。

反響が取れない原因はほとんどの場合「原稿が分かりにくいから」です。ですので、反響が悪かったら、まず自問してみましょう。

「この原稿は分かりやすいか？」  
「専門用語は入っていないか？」  
「小学生に見せても理解できるか？」

小学生というのがミソです。大袈裟に言っているわけではありません。本当に小学生でも分かる原稿が1番良い原稿なのです。

**ダメなパターンで一番多いのは「タイトルに商品名を入れること」**です。

商品名は単なる社内用語で、一般の人が、その商品名を聞いただけでは、通常全く意味がわかりません。必ず、誰が読んでも理解できる原稿にしましょう。

原稿が完成したら、必ず、奥さんや友人に見せてどう思うか感想を聞いてみてくださいね。その時は、自分が作成したことを言わずに感想を聞くと、正直な意見が聞けますよ。「なかなかいいじゃん」という感想よりも、「この商品どこで買えるの？」という返事があれば、GOODですね。



# 秘訣⑧(原稿編) 人目を引くタイトル!

FaxDMを受け取った人が一番最初に見るのは「タイトル」です。

人はまず、タイトルを見て、必要な情報か？あるいは捨ててもいいモノかを判断します。おそらく1分以内にその判断を下しているでしょう。

ということは、パツと見て、興味を引くようなタイトルを考えましょう。

例えばこの小冊子。タイトルは「FaxDMで集客する10の秘訣」という、ちょっと人を食ったような、それでいてインパクトのあるタイトルにしています。また、「10の秘訣」というように、具体的に数字を入れた方が反響率は上がります。

タイトルを考える時に有効なのが、「まぐまぐ」と「アマゾン」です。

メールマガジン配信サイトの「まぐまぐ」やインターネット書店「アマゾン」にアクセスして、人気のある、キーワードを発見しましょう。方法は簡単です。それぞれのサイトにアクセスして、思いついたキーワードを検索してみましょう。より、多くの件数がヒットしたものが、人気のあるキーワードとなります。

また、「アドワーズ広告」も有効です。

あなたの売りたい商品をアドワーズ広告に出すことにより、どのパターンの広告文がより高いクリック率になるかをすぐに検証できます。



# 秘訣⑨(オファー編) リスクを無くす

デパートで一番活気がある場所ってどこでしょうか？一番活気があって、一番人が集まっている場所。それは、地下食品売り場、それも実演販売の試食コーナーではないですか？

一体、なんで人気なんでしょうね？タダで試食できるから？でもそれだけじゃないんです。

人は誰も「**失敗をしたくない欲求**」があります。試食をすることによって、おいしければ買う。おいしくなければ買わない。**買う前に確かめたい**んですね。

買ってから、「しまったー！買わなきゃ良かったあ〜！」って後悔したくないのは、皆の共通する気持ちです。

FaxDMでも全く同じです。あなたの商品に興味があっても、買うのはリスクがともないます。だって、あなたの会社が信用できる会社かどうか分からないし、第一、商品は買って使ってみないと、イイ物かダメな物か判断できないわけですから。興味を持っているけれど、問合せをしようか迷っている人には、問合せするリスクを無くすようにしましょう。**無料サンプル進呈**や**無料小冊子プレゼント**は最も効果のあるツールです。



# 秘訣⑩（リスト編） ターゲット

**FaxDMはBtoB**で強かに働いてくれます。  
個人相手のビジネスにはあまり強くありません。

ターゲット法人の業種、エリアが決まったら、リストを手に入れましょう。名簿屋で購入してもいいですが、高い(@50円~@200円)ので、できれば、FaxDM会社でレンタルするか、業界名簿を購入し、エクセルに入力しましょう。

また、個人名宛にFaxDMするとより効果的です。代表者名が分かっている場合は、なるべく代表者名を印字してFaxDMしましょう。FaxDMは決定権者に届くか否かが成功の分かれ目になります。ですので、**「〇〇(株)御中」はダメ**です。

なぜダメかという、一般的な会社の場合、事務の方がFaxをまとめてから、担当者に届ける場合が多いからです。どの部署のどの人に届けていいか分からない場合は、事務の方がそのまま捨てちゃう可能性が高まってしまいます。

ですので、担当者名が不明な場合でも**「〇〇(株)営業責任者様」**や**「〇〇(株)販売促進担当者様」というように、どの部署に届けて欲しいのかハッキリ明記**しましょう。



# 補足編

ところで、FaxDMはどのように実施すれば良いのでしょうか？大体3パターンになります。

- ①自社のFax機に張り付けて1件ずつ、送信。
- ②Fax同報会社に依頼。
- ③FaxDM会社に依頼。

上記には一長一短あります

	長所	短所
①自社Fax機	・近距離ならコスト最安値。	・手間がかかる。 ・時間がかかる。
②Fax同報会社	・自社保有データも自由に送信可能。	・法人名簿が充実していない。 ・アドバイスが無い。
③FaxDM会社	・専門なので資料が充実している。	・自社保有データの場合、送信に条件付く場合有り。

初めての人はどうしても①自社Fax機からFaxDMを送る傾向があります。これはこれで悪くはないのですが、ビジネスのスピードが遅くなる(=儲けが少なくなる)ので要注意です。というのは、Fax機で100件FaxDMして1万円儲かることが分かったら、1万件FaxDMすると100万円利益が出ることになります。Fax機からFaxDMを送信できる枚数は、1日中頑張っても500件くらいです。1万件のFaxDMをFax機から送信していたら約1ヶ月もかかってしまいます。FaxDM会社などにアウトソースすると、1日で10万件送ることも可能です。②Fax同報会社、と③FaxDM会社の選択基準は、あなたがターゲット企業のFax番号リストを持っているかどうかを目安にしてください。傾向としては、FaxDMを利用して新規顧客を開拓したい場合は③FaxDM会社を選び、自社顧客リストのフォローにFaxニュースを送りたい場合は②Fax同報会社を選ぶのがいいと思います。





# 10の秘訣 まとめ編

さて、ここまで10の秘訣を説明しましたが、全てご理解いただけましたでしょうか？ここまでのポイントを簡単に説明します。

- ①リストを収集(購入 or レンタル)し
- ↓
- ②販売戦略と商品構成を計画し
- ↓
- ③効果的なオファーを考え
- ↓
- ④見込み客を大量に集められるような原稿を作る

成功のポイントは、見込み客を集めることだけに専念することです。また、テストと検証を繰り返すことにより、よりよい反響をとる努力をして下さいね。

お金は多少かかります。また、絶対に成功すると断言できるわけでもありません。ただ、FaxDMは数万円からテストできるので、中小企業にとっては比較的、テストしやすいツールだと思います。何十万、何百万という投資が必要なわけではありませんので、失敗してもリスクが非常に小さいのです。もちろん、投資した数万円は0円になるかもしれませんが、より大きな売上につながる可能性もあります。

要は、**FaxDMに数万円投資できるか否か**です。

ビジネスにおける数万円は、けっして高い金額とは思いませんが、「その数万円も惜しい！」という方にはFaxDMは向いていないかもしれません。

## このノウハウ集を読んだ方へのメッセージ

いかがでしたか？「FaxDMで集客するための10の秘訣」は、参考になりましたか？

「ふ～ん。無料の割には結構参考になったなあ。」と考えているあなた！あなたの会社の売上を伸ばすことができるのは、あなたです。私ではありません。あなたが主人公ですよ。もし、このノウハウ集を読んで、何かの気付きがあった場合は、**すぐに行動**して下さいね。

いろいろなセミナーでも言い尽くされていることですが、素晴らしいことを聞いても、すぐに実行する人は100人に5人くらいです。でも、途中で挫折することなく、最後まで読んで頂いたということは、あなたは上位5%に入るくらい行動力とやる気に満ち溢れた方だと思います。

ちなみに、この無料ノウハウ集はFaxDMに限定したものではありません。マーケティング(集客)の考え方として、新聞広告に応用したり、メール広告に応用したりできます。商品戦略、販売戦略の参考にして頂けたら幸いです。かなりのノウハウを出したつもりです。あなたが1歩でも成功に近づいたのであれば、私も幸せです。実践した人、成功した人は、ぜひ連絡下さいね。

今後のご健闘と成功をお祈りしています。

### 【追伸】

FaxDMの成功事例をまとめたDVDがあります。  
このDVDは以前弊社の主催したセミナーを録画したものです。  
「参加者の94%が満足」と回答したセミナーのDVDです。  
22の事例、33の実物原稿が公開されています。

↓この教材オススメ↓

・FaxDMセミナーDVD「**オフライン集客の具体的なノウハウ(FaxDM成功事例紹介)**」  
[http://www.e-ptn.com/faxdm\\_k2.htm](http://www.e-ptn.com/faxdm_k2.htm)

このDVDは30日以内であれば、どんな理由でも返品可能です。  
しかも返品しても1万円相当の特典は返品不要。  
あなたにリスクはありません。  
申込は今すぐ、別紙の申込書で。

## 【FaxDMパック料金表】

FaxDM送信、名簿利用料、宛名印字、原稿添削がセットになったお得なプラン。

FaxDM用教材セット(ノウハウ集、原稿雛形)も付いているので、初めての方でも安心。

### 1万件パック

130,000円

(税込140,400円)

- 1、FaxDM1万件まで一律料金
- 2、原稿作成キット(原稿サンプル、原稿ひな型付)
- 3、原稿添削2回(あるいは電話コンサル30分×2回)
- 4、問合わせ対応マニュアル付

\* 名簿利用料、通信費、宛名印字込み

\* 送信超過分は@13円/枚(税込14.04円)

\* FaxDM用教材セット付(初回利用時のみ)

- 1、【応用編】FaxDMで集客する18の秘訣
- 2、FaxDM原稿作成キット

※リピーターの方、既にFaxDM教材をお持ちの方は、教材の代わりに、**500枚分追加**して送信します。

### 5000件パック

80,000円

(税込86,400円)

基本的な内容は『1万件パック』と同様(原稿作成キット、添削1回付)

- 1、5000件まで一律料金
- 2、送信超過分は@16円/枚(税込17.28円)
- 3、原稿添削(1回)(あるいは電話コンサル30分×1回)

※リピーターの方、既にFaxDM教材をお持ちの方は、教材の代わりに、**500枚分追加**して送信します。

### 3000件パック

60,000円

(税込64,800円)

基本的な内容は『1万件パック』と同様(原稿作成キット、添削1回付)

- 1、3000件まで一律料金
- 2、送信超過分は@20円/枚(税込21.6円)

※リピーターの方、既にFaxDM教材をお持ちの方は、教材の代わりに、**500枚分追加**して送信します。

## 特別コース

### コンサルパック

200,000円

(税込216,000円)

**原稿作成を含めたFaxDMのすべてを承ります。**

商品の資料を送付下さい。後は簡単な質問に回答頂くだけでFaxDMの原稿作成からリスト選定まで弊社が企画します。

- 1、FaxDM1万件まで一律料金
- 2、原稿作成2枚(弊社が作成します)
- 3、電話相談(3ヶ月間無制限)

\* 1万件を超過分は@10円/枚(税込10.8円)

## 【成果報酬型FaxDM】

問合せ1件あたり

**6,000円**

**(税込6,480円)**

**人気サービス**

問合せが戻ってきた時だけ、1件あたり税別6000円お支払い頂くタイプのFaxDMです。

- 1、FaxDM経験10年の高橋廣が無料で原稿を作成
- 2、希望業種、エリアに無料でFaxDMを送信
- 3、問合せが来たら1件あたり税別6000円※お支払い
- 4、6ヶ月以内に50件以上の見込み客をお渡し

(※問合せ15件までは@6000円固定。16件目以降別途見積)

**事前に審査があります。**

## 各種オプション・割引

**0.2%反響保証**

### 送信料金の5割増

0.2%の反響を保証します。例えば、1万件にFaxDMする場合、0.2%分(20件)の反響が出るまで、追加料金なしにFaxDMを送信します。最終的な反響が20件未満の場合は、お支払頂いたFaxDM代金の8割を返金します。

※反響保証件数が小数になった場合、**小数点以下は切捨て**ます。

3900件送信 → 0.2%の反響は7.8件 → 7件の反響を保証

※商品・サービスによってはお受けできない可能性もあります。

**原稿添削追加  
もしくは  
電話コンサル30分**

**税込21,600円**(A4もしくはB4サイズ1枚あたり。)

原稿を修正するのはお客様です。

※徹底的に原稿修正をしたい方は「シルバー会員」がお勧めです

※原稿添削、電話コンサルのみの受注はしていません。

**原稿作成代行**

**税込108,000円**(A4サイズ1枚あたり。)

・頂いた資料や原稿を基に、弊社が原稿を一から作成します。

・作成した原稿は成功事例などで公開させて頂く場合があります。

※商品・サービスによってはお受けできない可能性もあります。

**法人名簿  
購入料金**

**税込54円/件**

名簿をエクセルでお渡しします。

※250万件の名簿から、「業種」「従業員数」などで絞込みして下さい。

※FaxDM送信と同時に名簿購入する場合は、税込@42円です。

※1000件以上から購入可能です

## FaxDM教材・会員制度

<b>FaxDM原稿 作成キット</b>	<b>税込14,700円(+送料1000円)</b> 1、FaxDMノウハウ集 A4版、48ページ 2、FaxDM原稿ひな型(CD-ROM) ※「電話コンサル15分」あるいは 「原稿ワンポイントアドバイス」1回付き。
<b>FaxDMセミナー教材 「オフライン集客の具体的 ノウハウ(FaxDM成 功事例紹介)」 (オススメ)</b>	<b>DVD+CDのセット(下記1~4) 税込36,800円(+送料3000円)</b> <b>DVD版(下記1+2) 税込26,800円(+送料3000円)</b> <b>CD版(下記1+3) 税込26,800円(+送料3000円)</b> 1、テキスト(150ページ) 2、FaxDM実践セミナーDVD版(3枚組、183分) 3、DVD版の音声ファイルCD(3枚組、161分) 4、CD版の2倍速再生CD(1枚、77分) <購入特典> ・FaxDM対応マニュアル(PDF21ページ、5000円相当) ・マスコミプレスリリース用 新聞社FAX番号リスト (エクセル500件、5000円相当)
<b>シルバー会員</b>	<b>税込56,800円 (+送料3000円)</b> 上記「DVD+CDのセット」にプラスして、月2回まで、年間12回までの 「30分電話コンサル」もしくは「原稿添削」が受けられます。(最大24万 円相当) ※会員コースでの相談内容(原稿添削、各種アドバイス、広告結果)は、 他のクライアントに公開される可能性があります。というのも、あなた様 へのアドバイスも他の方の成功事例、失敗事例の上に成り立っています。 もちろん、匿名にすることは可能です。なお、「公開されたら困る！」 という方は、会員料金の2割増で非公開にすることが可能です。

※弊社教材はご注文から30日以内であればいかなる理由の返品でも大丈夫です。  
商品代金を指定口座に返金致します(送料、手数料は返金対象外です)。  
※会員のための申し込みも可能です。

# eパートナー会社概要

会社名	有限会社 eパートナー(イーパートナー)		
住所	〒279-0001 千葉県浦安市当代島2-3-9-103		
電話	047-352-3899	FAX	0120-924-125
URL	<a href="http://www.e-ptn.com">http://www.e-ptn.com</a>	メール	info@e-ptn.com
銀行口座	●三菱東京UFJ銀行 越谷支店 (普)1099984 ヲイーパートナー ●ジャパンネット銀行 本店営業部 (普)1339426 ヲイーパートナー		
業務内容	FaxDM、販売促進コンサルティング、出版社向け販売促進代行業、 情報商材販売		
設立	2003年9月		
設立趣旨	クライアントに「儲ける仕組みを作ってもら」ために弊社は設立されました。我々のマーケティング(集客)ノウハウを提供し、クライアントに喜んでもらう。もっともっと儲けてもらう。もちろん、我々も儲ける。クライアントも儲ける。クライアントの顧客も喜ぶ。WIN-WIN-WINの関係を作ることが、我々のミッションです。残念なことに、日本ではマーケティング(集客)の重要性がまだ浸透していません。アメリカに比べて1年以上遅れていると言われていています。だからチャンスなんです。私共にとってもあなた方にとってもチャンスなんです。すぐれたツールとノウハウでライバルを圧倒できます。ダントツ企業になれるチャンスなんです。このチャンスをお互いにモノにしましょう！		

## 【提供可能名簿】

- 1、 全国法人名簿⇒地域、業種、会社規模などによる条件検索可能  
(建設業、製造業、卸売小売業、サービス業、金融業、教育機関、各種団体など約250万件)
- 2、 全国書店・図書館名簿(約18,000件)⇒坪数検索、地域検索可能
- 3、 全国歯科医院名簿⇒4万件
- 4、 全国士業名簿⇒税理士、会計士、弁護士、社労士、行政書士など6万件

など、上記以外にも多数の名簿あり。詳しくはお問合せ下さい。



# ※ご注意※

弊社は「WIN-WIN」の関係を築きたいと考えています。お互いに時間を無駄にしない為にも、弊社の考え方、強み、弱みを、説明します。

## こんな方のお役に立てます

- 1、FaxDMを初めてやる方
- 2、過去にFaxDMをしたことはあるが、効果が無かった方
- 3、見かけ上の値段に惑わされることなく、最終的な集客単価を下げたい方
- 4、情報収集、勉強に熱心な方

## こんな方は他社さんの方を利用した方がいいかもしれません。

- 1、とにかく低価格でFaxDMを送りたい方

## 弊社の強み

- 1、圧倒的な知識、経験、ノウハウの量
- 2、FaxDM、インターネット、HPなどでの集客ノウハウ
- 3、売れる仕組み作り

## 弊社の弱み

- 1、値引
- 2、フットワーク

※簡単に言うと、弊社はFaxDMの反響を2～10倍に上げるノウハウを持っています。  
FaxDMをいくら安く送れても問合せが来なければ意味がありません。  
「値段は2倍でも、問い合わせが3倍ならお得でしょ？」と考えている会社です。



# 他社さんとの違い

FaxDMをやっている会社は弊社以外にも複数あります。ご利用する側から見れば「違いが良く分からない！」と思います。そこで、弊社と他社さんとの違いをまとめましたので参考にして下さい。

すべてにおいて弊社が他社さんよりもすぐれていることはありません。弊社にも、得意分野、苦手分野があります。弊社の得意分野が御社のニーズとマッチしていれば利用する価値はあるかもしれません。弊社の苦手分野が得意な会社さんもあります。充分勘案の上、最も適したFaxDM会社をお選び下さい。

## <料金>

- 弊社：**高い**です。1.5～2倍くらいのコストになるときもあります。
- 他社：安いです。安すぎて何社か倒産しています。

## <融通>

- 弊社：**融通はあまり利きません**。規定以外の値引もないです（他のお客さんに悪いので）。
- 他社：会社によっては特別値引などを行っている会社もあると思います。

## <経験>

- 弊社：FaxDM専業で10年。**関わった案件は500社以上**。
- 他社：メイン事業が別にあり、片手間（兼業）でやっている会社がとても多いです。

## <アドバイス>

- 弊社：FaxDMノウハウ集。反応実証済の原稿ひな型。**原稿添削にプラスして電話コンサル有**。
- 他社：ツール無し。基本的なもの（送信日時、原稿サイズなど）に限りアドバイス有。

## <成果報酬>

- 弊社：**成果報酬型FaxDMも提供可能**です。
- 他社：成果報酬の会社はほとんどありません。





# お申込までの流れ

1、今回のFaxDMの予算を決めます。



2、送信パックから、ご利用したいパックを決めます。



3、申込書を記入し、eパートナーにFAXして下さい。



4、申込書確認次第、担当よりお電話いたします。



5、お電話にて、今回FaxDMしたい商品(サービス)のヒアリングをいたします。



6、1～2日後に御社のターゲットの名簿が何件あるか、メールにて報告いたします。



7、送信したい件数を確定して下さい。



8、ご入金お願いします(入金後3営業日で送信可能となります)。



9、FaxDM用の原稿を作成して下さい。パックによっては無料で添削いたします。

最終原稿は送信希望日の2日前までにメールして下さい。  
原稿原本を郵送頂く場合は、2日前までに届くようにして下さい。



10、指定日時にFaxDMを送信しますので、問合わせ、クレームの対応をお願いします。



11、FaxDMの反響は1～3日続きます。最終的な反響の件数を教えて下さい。

**気付きがあった方は、**忘れないうちにFAXして下さい！どんなに素晴らしい情報を得ても100人中95人は行動しない！行動することが上位5%への扉です。行動の先延ばしにご注意下さい。

# 電話商談希望 & ご利用申込書

(有)eパートナー TEL:047-352-3899 HPからの問合せは、<http://www.e-ptn.com/toiawase.htm>

申込日 平成 年 月 日

**FAX:0120-924-125**

貴社名			会社印
ご住所	〒		
部署名		担当者名	
電話		FAX	
E-Mail			
申込内容	相談	<input type="checkbox"/> 電話にてサービス説明希望(無料。電話説明のみ希望の場合は会社印不要です)	
	FAXDM申込	<input type="checkbox"/> 1万件パック(税込140,400円、1万件送信+原稿添削2回) <input type="checkbox"/> 5000件パック(税込86,400円、5千件送信+原稿添削1回) ←オススメ <input type="checkbox"/> 3000件パック(税込64,800円、3千件送信+原稿添削1回) <input type="checkbox"/> コンサルパック(税込216,000円、1万件送信+原稿作成代行) ※上記はすべて、「弊社名簿レンタル代」込み、「原稿作成キット」込み、です。 <input type="checkbox"/> 成果報酬型FaxDM ←オススメ <input type="checkbox"/> その他の申込(名簿購入など)	
		オプション(以下はオプションですので必要な物のみチェック☑して下さい)	
		原稿	<input type="checkbox"/> 原稿添削追加(税込21,600円/枚) <input type="checkbox"/> 原稿作成代行(税込108,000円) <input type="checkbox"/> 標準の原稿添削(3000件パック以上には原稿添削が1~2回付いています)
	反響保証	<input type="checkbox"/> 0.2%反響保証(送信料金の5割増) ※規定の数の反響(問合せ)が来るまで、追加料金なしでFaxDMを送信します。 最終的な反響が規定に満たない場合は、お支払頂いたFaxDM代金の8割を返金します。	
教材 & 会員	<input type="checkbox"/> FaxDMセミナー教材「オフライン集客の具体的なノウハウ(FaxDM成功事例紹介)」DVD+CDのセット(税込36,800円+送料3000円) ←オススメ <input type="checkbox"/> 上記のDVD版(税込26,800円+送料3000円) <input type="checkbox"/> 上記のCD版(税込26,800円+送料3000円) <input type="checkbox"/> シルバー会員(税込56,800円+送料3000円) 上記DVD+CDのセットプラス原稿添削(あるいは電話コンサル)月2回まで、年間12回までOK。他社FaxDMをご利用中の方でもOK。 <input type="checkbox"/> FaxDM原稿作成キット(税込14,700円+送料1000円) ※(代金引換・銀行振込)のどちらかに○を付けて下さい。 振込の場合 ジャパンネット銀行 本店営業部(普)1339426 ユ)イーパートナー ※ご指定が無い時は、「代金引換」で送付します。		
その他(質問・ご意見)			