

# 応用編④(原稿編) 反応が高い原稿例

通常この辺りに相手の社名などを印字します

発信基の社名、連絡先などをここに記載するとビジネス文書っぽくなる。

千葉県浦安市当代島 2-3-9-103  
有限会社 eパートナー  
Tel 047-352-3899 Fax 047-135-7157

集客ノウハウ集 無料配布の件

シンプルなタイトル。  
相手のメリットをタイトルで明記。  
場合によっては相手の興味を惹きつける強烈なタイトルでもOK。

いつもお世話になっております。本日は、社長様に大切なお知らせがあります。

それは『売上拡大』と『集客』についてです。もし仮に、「1ヶ月以内に売上を倍にしないと命は無い!」と誰かに脅されたら、あなたは何をしますか? ひたすら飛び込み営業? 1日 300 件のテレアポ? 既存顧客や知り合いに、お願い営業?

申し遅れました。私は FaxDM コンサルタントの高橋と申します。法人営業法として FaxDM が有効だと言うコンサルタントは多いです。一例を挙げると、「あなたの会社が 90 日で儲かる」で有名な実践マーケッター”神田昌典氏”、「営業マンは断ることを覚えなさい」の”石原明氏”、など、著名な方が自ら実践し成功した上で、メルマガ、著書などで推薦しています。私自身も、FaxDM コンサルタントとして 200 社以上の FaxDM をお手伝いさせて頂きました。その実感として、FaxDM は小予算で、かつ手間がほとんどかからないので、中小企業にとっては、かなり強力な集客ツールになると考えています。

最初に、相手が放置している問題点を指摘する。

読みやすくするために、5~6行ごとに1行空ける。

しかしながら、FaxDM が強力な集客ツールであるにも関わらず、その効果的な使い方を知らないために、時間とコストを無駄に浪費している会社が非常に多いのが現状です。特に FaxDM の原稿作成は反響を左右する 1 番大きな部分です。原稿が変われば反響率が 10 倍くらい変わる場合も多いのです。このようなお悩みを持っている経営者様、営業責任者様は多いのではないのでしょうか? そこで私の 200 社以上の FaxDM 経験を活かし、『FaxDM で集客する 10 の秘訣』としてまとめました。このノウハウ集を先着 30 社限定で特別に無料で差し上げます。FaxDM における基本的なコツを学んで頂き、もうこれ以上、時間とコストを無駄にしないで下さい。

問題点の解決方法を提案。

- なお、このノウハウ集を読んで得られるメリットは次の通りです。
- ①効果の高い原稿の作り方 (郵送 DM や提案書、HP など FaxDM 以外でも使えます)
  - ②反響の良い FaxDM の送信日時
  - ③ターゲットの設定方法
  - ④FaxDM 原稿のタイトル設定方法
  - ⑤効果を倍増させるオファーの方法

無料ノウハウ集  
FaxDM で集客するための 10 の秘訣

A4版、21ページ(非売品)  
先着30社限定

問い合わせるメリットを箇条書きで。

<追伸>

今までの営業方法に様々な悩みを抱えつつ、問題を先送りしているケースは少なくないのではないのでしょうか? 今回のご提案は先着 30 社限定です。先延ばしにご注意下さい。お申込は簡単です。下記にご記入の上、FAX するだけです。3分で済みます。忘れる前に、今すぐ FAXして下さい。

追伸は必須。  
今すぐ問い合わせてもらうために最後のひと押し。

無料ノウハウ集送付希望 (先着 30 社限定)

**FAX:047-135-7157**

貴社名		電話番号	
部署名		FAX 番号	
ご担当者		E メール	
ご住所	〒		

【お問合せ先】(有)eパートナー Tel:047-352-3899 Fax:047-135-7157 担当:高橋 廣  
弊社は日経MJをはじめ、複数のマスコミで紹介されております。弊社の小冊子「FaxDM集客ノウハウ集」は6000社を超える法人で読まれています。 <http://www.e-ptn.com/> ←「eパートナー」で検索して下さい。  
※今後 FAX 不要の方は FAX 番号を記入して FAX でご返信下さい。リストから削除致します。

発信基の会社情報。  
信頼度が上がる情報を記載するとベター。