**１、ターゲットについて（配信先業種、エリア、配信予定件数の記載をお願いします）**

→業種・エリア・従業員数・担当者など、「誰であればこのＦＡＸを見たらすぐに反応したくなるのか」を徹底的にイメージしてみてください。過去の問い合わせが多いところがヒントになります。

**２、今回のFAXDMのゴール（目的）をどこにおくかご記入ください**

例）○○という商品の資料請求、お問い合わせ、小冊子の請求など

**３、今回FAXで案内する商品・サービスの詳細**

→クオリティー、こだわり、原材料や価格、セット内容などできるだけ詳しくお願いします

**４、今回案内する商品・サービスが解決できる、受け手の悩みや課題を出来るだけ教えてください。**

例）人材の適性配置ができないことで、離職率が高く、採用コストが見合わなくなっている。実績のある転職者にも関わらず、成果が出ていない。

例）メールの返信や電話対応に時間がかかり、本来業務が滞っている。売上をあげようにも目の前の業務で終わってしまう。・・など

**５、受け手の悩みや課題を解決できる根拠として、サービスの強みを教えてください**

→数字は訴求効果が非常に高いので、具体的に数字が出せる場合は是非ご記入ください

例）月間○○個販売、創業○○年の老舗、▲▲成分が○○グラムも配合　など

**６、貴社商品・サービスならではの特徴として、競合他社はやっていない（できない）部分の強みを教えてください**

例）普通は●●までのサービスで終わってしまうが、弊社はその後の○○までサポート

例）他社製品では使っていない人体無害な○○を原材料としている

**７、商品・サービスの実績、導入事例**

→導入したことでどんな状況がどう改善したのか、Before Afterの形で記載いただけますと訴求力が高まります

※実績がないと響きづらくなるため、ある場合は必ずご記入ください

例）A社　月50万円だった売上が80万円に

例）K社　年間これだけかかっていたコストが50%削減

例）N社　年30%だった離職率が5%に

**８、お客様の声（複数可）**

→記載ページのURLやワードファイル、アンケートやお手紙などでしたらスキャンした画像等でお送りくださいませ。可能であれば、お答えいただいた方の企業や名前は正式に載せたいです

**９、今回のFAX限定で付けるオファー（特典・お得情報・キャンペーンなど）**

→ここが弱いと反応を得ることが難しくなるため、必ずご記入ください

例）限定○○個のみ販売、今だけ○％OFF、先着○名様限定でプレゼント、１ヶ月限定無料お試し、返金制度ありなど

**１０、「この商品・サービスを利用しないことで、受け手がどれだけ損をしているのか」**

**「今回問い合わせや申込をしないことがどれだけもったいないことなのか」について**

例）今この対策を打たないことで、年間●●円の余分なコストがかかってしまう・・など

**１１、商品・サービスのキャッチコピー**

→受け手はほとんどタイトルだけを見て他を読むかを判断するため、自分ごととして興味を持っていただけるようなコピーが理想です

**１２、今回のFAXDMで誘導したいHPのURLや、商品・サービスの詳細を紹介しているURLをご記入ください。URLがない場合は資料のご送付でも構いません。**

**１３、メディア掲載実績（雑誌や新聞、TVなどでの紹介実績があればご記入ください）**

**１４、原稿に載せる連絡先（会社名、住所、電話番号、FAX番号、担当者名、メールアドレス、HP等）googleやYahooで検索した際に、トップに表示されるキーワードがあればそちらも記載をお願いします**

→特にFAX番号はお申込や今後FAXが不要な方への連絡先として必須になりますので、必ずご記入くださいませ

**１５、その他ご要望**