

マンガで分かる！

無名の中小企業でも  
小予算で法人顧客開拓ができる  
**FAX DM集客術**

株式会社ファーストストラテジー  
代表取締役社長  
伊之上 隼

法人顧客開拓って  
実は簡単なんです  
ね！



**なぜ今、FAX DMなのか？**

訪問営業はほとんどゼロ 社員3名で  
7年間に7000社の法人顧客開拓をした  
**FAX DMの極意**を大公開！

## はじめに

はじめまして。  
株式会社ファーストストラテジーの伊之上隼です。

当社では、法人に向けて事業を営む方々のNO1の支援者でありたいという想いの元、その有効なツールである「FAX DM」を代行で配信するなどの法人顧客開拓のサポートを行っています。

その結果、

- ・ 設立から現在までの7年間に**7000社の法人顧客開拓**
- ・ 年商は約**3億円（毎年増収増益）**

という実績を作り上げてきました。  
これだけの成果を出すと、社内は疲弊していてハードワークをしていると思われがちですが、

- ・ **新規営業活動は一切なし**
- ・ **訪問営業はほとんどゼロ**
- ・ **スタッフは全員営業時間後20時迄に帰宅**

と、FAX DMやWEBを使ったダイレクトレスポンスマーケティングを使うことで時間効率よく成果を出しているのです。

本書では、費用対効果良く、法人顧客を獲得できるツールでありながら、まだ使いこなせる人が少ない「FAX DM」について、漫画で解説しました。

あなたが法人顧客開拓にお悩みなら、ぜひご覧いただき、「法人顧客開拓って簡単なんだ！」と知って頂きたいと思います。

伊之上 隼

それでは、  
続きは漫画で  
ご覧ください！



## 登場人物紹介

山田社長（48歳）  
従業員51名  
人材教育業  
法人向けセミナー集客に悩む



社員 佐藤君（32歳）  
社長の方針で色んな広告や営業を  
しているがなかなか結果がでない



矢沢栄光さん（年齢不詳）  
最近FAX DMで法人集客に成功し、  
乗りに乗っている経営コンサルタント

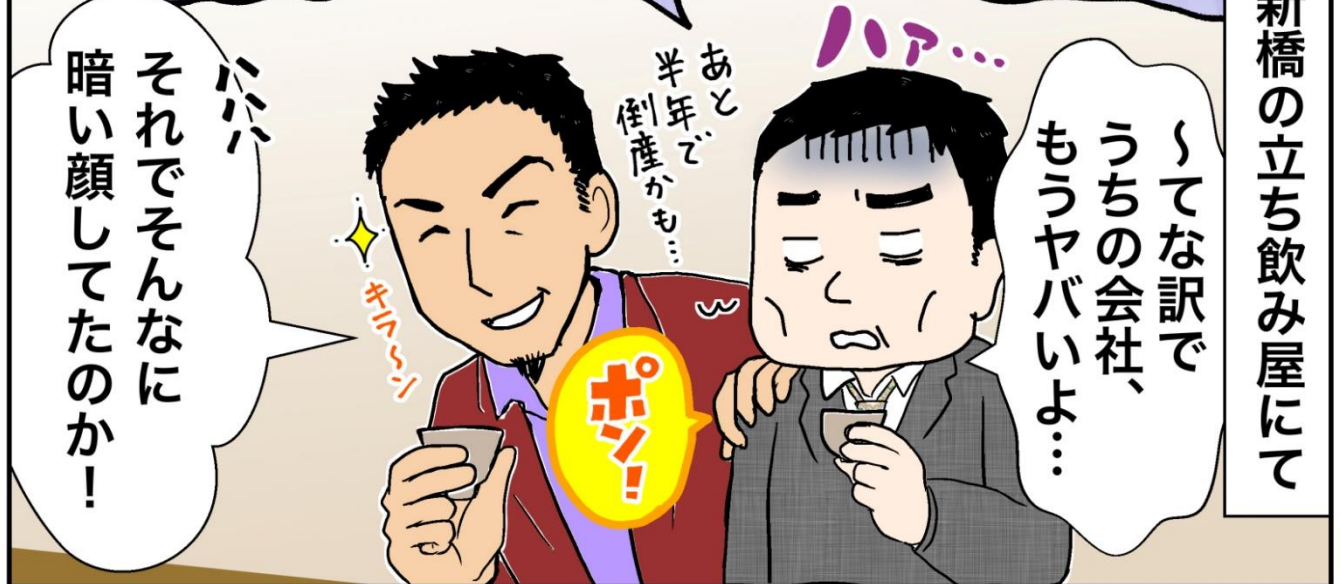


飲み屋にて、友人の経営者に悩みを話す、  
とある中小企業の社長の姿があった。



今回の  
リスティング広告も  
反応なかったなあ：  
次はDMやってみるか...

電話営業もしてるん  
ですけど、リストが  
ほとんどダメで...



してな訳で  
うちの会社、  
もうヤバイよ...

それでそんなに  
暗い顔してたのか!

新橋の立ち飲み屋にて



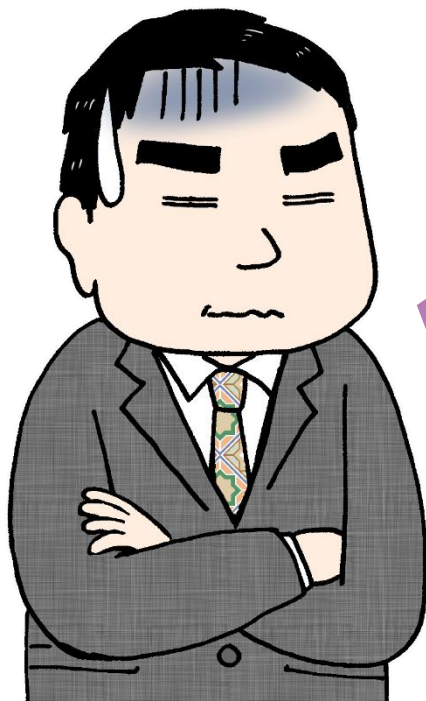
実は  
ある方法を  
試したら  
驚くほどの  
成果を出せて  
いるんだけど、

こっさり  
教えて  
やるよ!

!?  
なにそれ??



それは・・・ **FAX DM!!!**



え・・・??

**今さら、  
FAX??**

そう思うでしょ？  
けど、実は・・・

フッ...

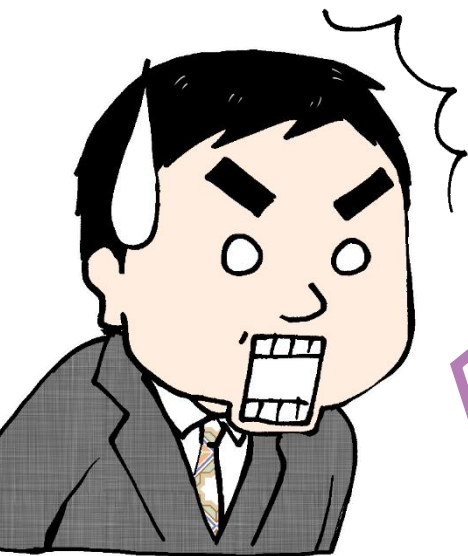


うちの会社、  
営業社員ゼロだけど、

FAX DMで、  
セミナー集客して、

**3カ月で  
3000万円の  
売上**をつくったんだ！

顧問先も10社増えて、  
事務所も銀座に引っ越し  
たんだ。



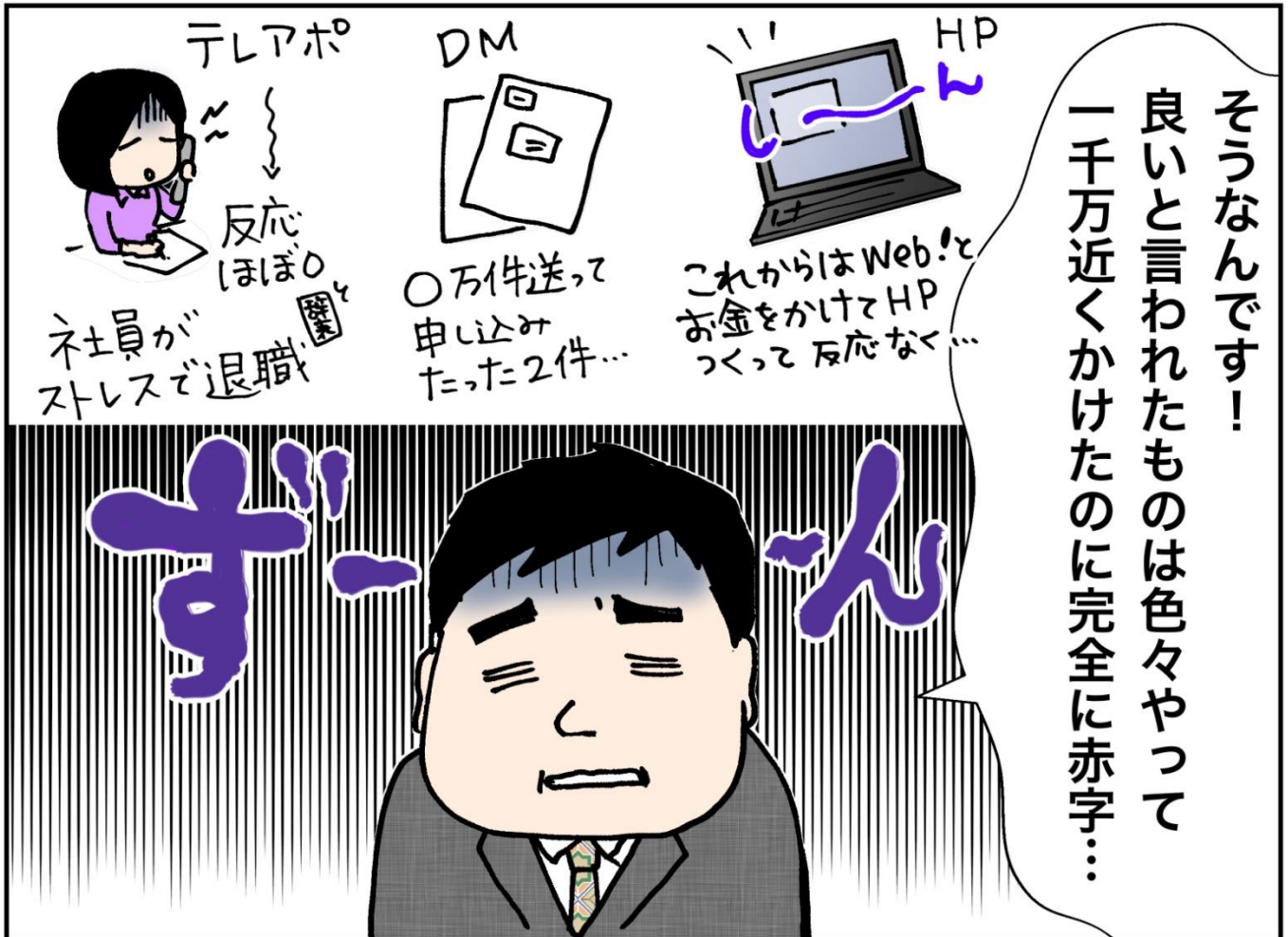
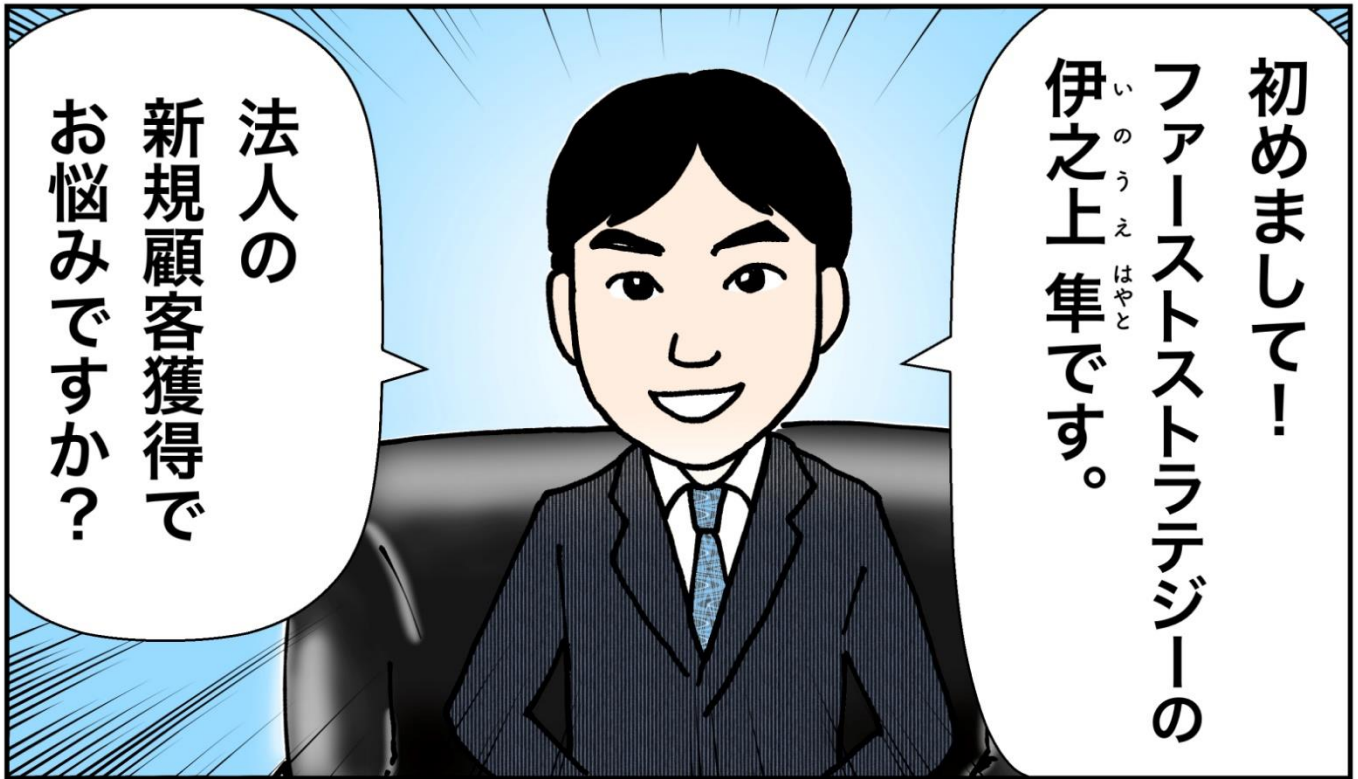
ええーっ！  
すごい！！  
詳しく  
教えてー！！！！

僕がお願いしている  
伊之上さんに聞いてみるといい。





と言うわけで、ファーストストラテジーの伊之上社長に相談にきたのである。

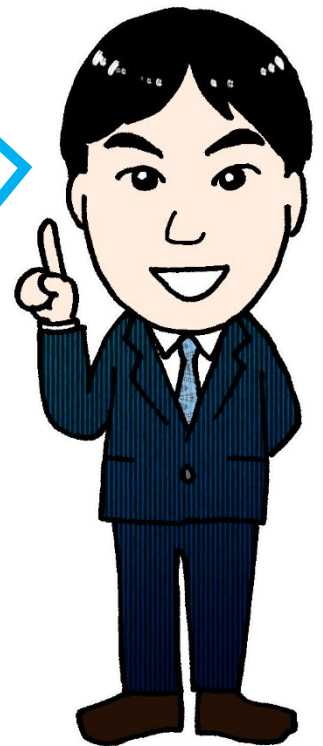


このままでは  
半年以内に倒産！  
助けてください！

なるほど、  
大変でしたね。

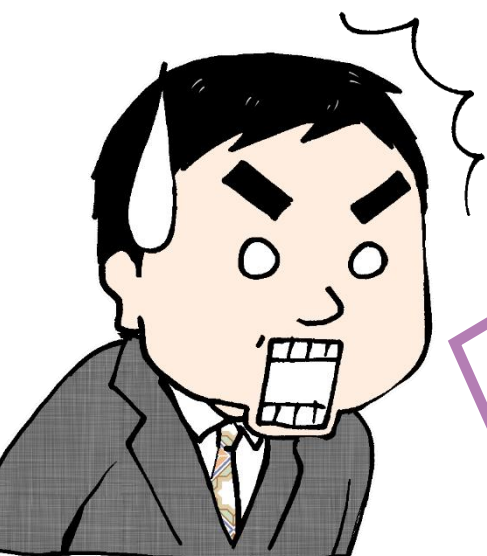


けど、大丈夫！  
法人企業の新規開拓は難しい  
と思われがちですが、  
正しい方法でやれば、  
**実は簡単に成果を  
上げやすいんですよ！**



そうなんですか？！  
矢沢君はFAX DMですごい成果を  
出されたって聞いたんですが…

FAX DMってそんなに  
集客できるものなんですか？





そう！  
お金をあまりかけずに  
法人集客したいなら、

ドーン

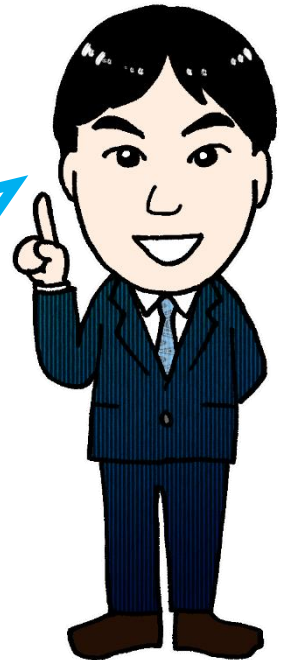


まずは  
**FAX DM**から  
始めてみましょう！

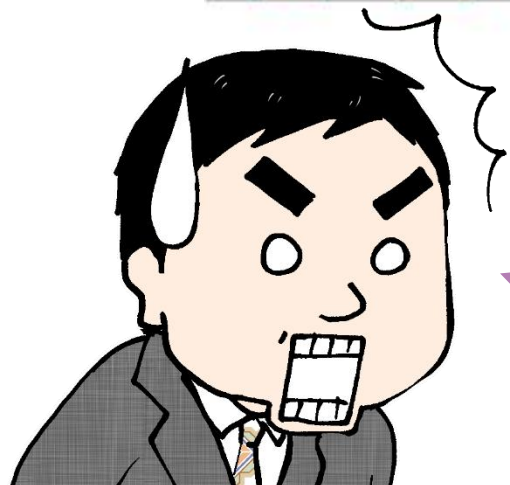


FAX DMって昔からありますが、今はネットの時代ではないのですか？  
どうして今頃、FAX DMが良いんでしょうか？

実は当社自身、無名で取引先0の時からFAX DMやWEBを使い7年間で7000社の法人顧客を作ってきたんです。



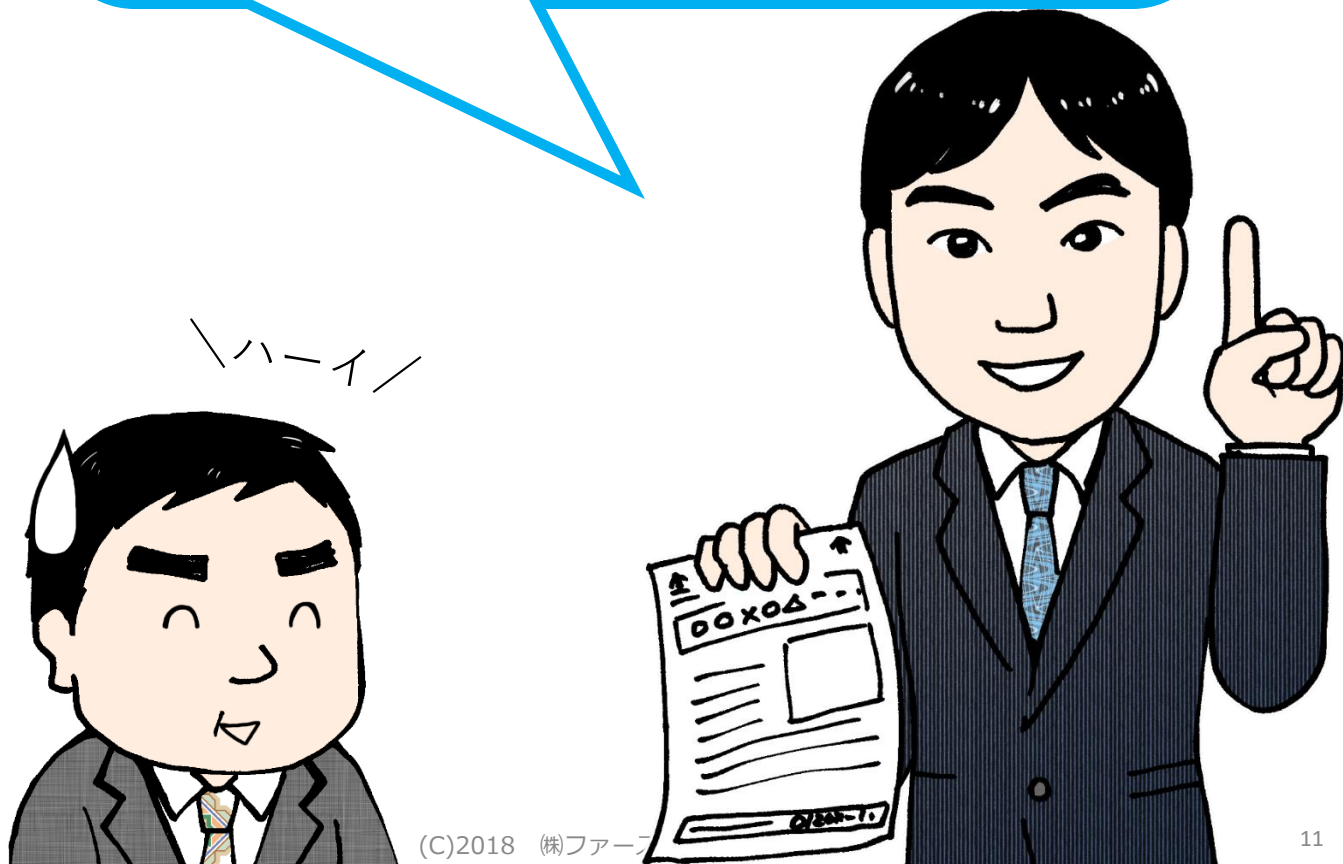
7年で  
7000社



FAX DMって、そんなすごい  
の?!



正しい方法で活用すれば、  
これほど効果があるものはありませんが、  
**ただやみくもに出しても、  
効果は得られにくい**んです！  
ちゃんと理解してから始めましょう！





まずはFAX DMの特徴を知りましょう！

FAX DM

## 5つの特徴

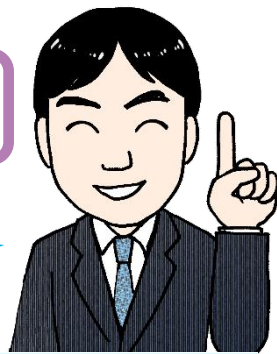


- ① 企業・店舗には今でも  
ほぼ **100% FAX**がある。  
(受発注で使うなど)
- ② 1枚配信が約5円で済むので、  
1万件送っても5万円。  
**とにかく安い！**
- ③ 個人とは違い、  
企業は **リストが公開**されている
- ④ FAXは届いた時必ず目を通す。  
**着眼率100%**
- ⑤ **1時間で3万件**送れる  
→ 到着日時をコントロールできる



他の方法と比べて、どうなの？

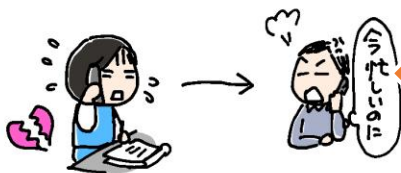
比較してみましょう！



## テレアポ

時間・労力使う  
(人件費・メンタル)

断られ  
心が折れる



受け手の時間をとってしまう

## FAX DM



1時間で3万件に送れる



直接  
断られない

相手が読む時間を  
自分で選べる



## DM

コストがかかる

1通120~130円  
⇒1万通130万円



デザイン料



開封されない  
ことも



## FAX DM

原稿は凝ると逆に広告  
っぽくなるので、  
凝らなくて良い！

制作…簡単でOK!  
自分で作れる！  
印刷…白黒1枚でOK♪  
とにかくコストが安い！



1件5円⇒1万社に送っても5万円



業務連絡  
かも！

基本  
目を通す

安い！



## WEB広告

1クリック単価が高騰

Ex.求人関連1クリック1万円

ある程度のブランド力必要



1ページ目に  
表示されない  
と見られない



## FAX DM



チャンス平等!!



無名の会社で取引なくても  
アイディア一つで  
顧客獲得のチャンス！

※個人向けのFAX DMは特商法で規制されています。

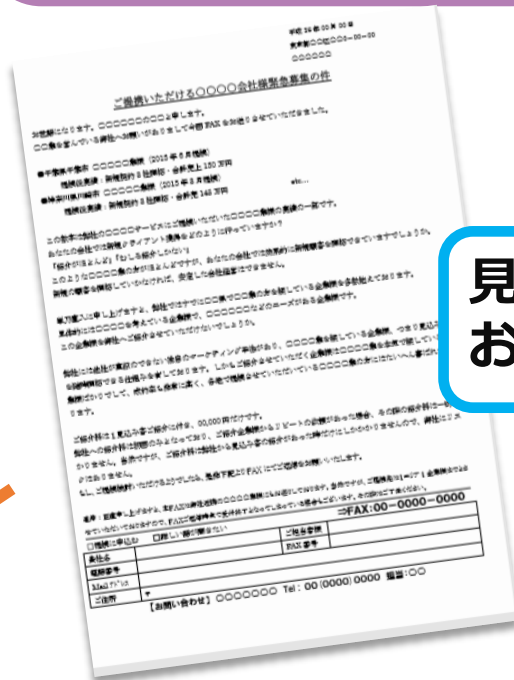
それぞれに良さがありますが、その中でも  
**お金がなくてもすぐに対策を  
打てるのが、FAX DMなんですよ！**



なるほど～！！  
希望が湧いてきた！  
ちなみに、文面とか  
どんな感じですか？

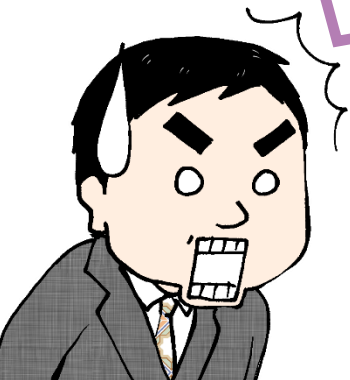


**見本、  
お見せしますね！**

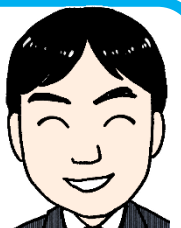


あ！意外と普通？！？！

これで本当にそんなに反応くるんですか？  
伊之上さんと矢沢君が特別なんじゃ・・・



ハハハ。普通に見えて、  
ポイントがあるんです。  
他の方の事例もご紹介しますね。

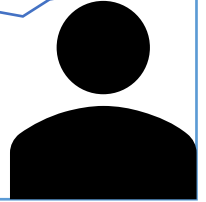




# 事例① 1枚で1000社の見込み客から問合せ！

新しく顧客開拓したいけどどうすれば？

## 社労士Aさん 助成金コンサルティングのために 新規法人開拓



Before

顧客ほぼ0

プレゼント

助成金の  
獲得  
ノウハウ  
小冊子

**FAX DM送信！**  
約10万件FAX送信



何それ！読んで  
みたい。

**1000人から返信**



売り込み  
しないで  
契約に！

良いね！お願い  
します！

10%の**100人から受注**

あなたなら任せ  
られる！ぜひ！

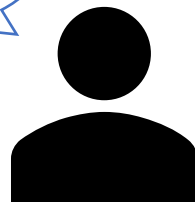
それがきっかけで**顧問契約**にも！



# 事例② 1枚のFAXで提携先が50社増加！

**B社**  
サプリメントの卸先の  
クリニックや店舗を増やしたい

どうやったら取引  
先開拓できる？



Before

取引先が少ない

まず無料で  
使ってみて  
下さい

サンプル



**FAX DM送信！**



無料なんだ！試  
してみたい！

25000件に送って  
**5000社から返信**



良さそうだから  
試しに置いてみ  
ます

**200社から受注**



継続的利益

**50社が継続利用**

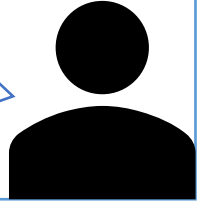
気に入りました！引き続きよ  
ろしく！



# 事例③ 予算3万円でも売上68万円！

居酒屋C

いろいろ広告出しているけど、宴会客が全然とれない・・・



Before

大型宴会客が取れない

内容

通常より  
お得な  
宴会プラン

お得！

**FAX DM送信！**  
近隣3000件（コスト3万円）



お！お得だ！  
ちょうど良  
かった！

宴会客が80名以上来客



**68万円の売上**

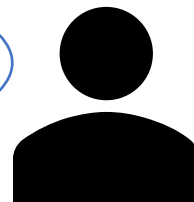
リピートも



# 事例④年間2000万の売上が継続

印刷会社D社

顧客がどんどん減っていく・・・



Before

新規客はほぼ0 既存のお客さんばかり

無料特典

特典  
名刺作成  
100枚  
無料!

FAX DM送信!  
新設法人5000件に



特典は  
お得!

累計300社から返信



仕事信用  
できる!

継続的にパンフレット  
チラシの受注

他も依頼  
しよう

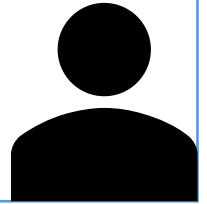
継続的利益



毎年2000万円の売上あがるように

# 事例⑤ 8社と即契約に

ホームページ制作会社E社



Before

お客様数は月間1社取れるかどうか

小冊子  
プレゼント

地域店舗へ  
ホームページ  
から48時間以  
内に顧客を獲  
得できる方法

FAX DM送信!



役立つかも!  
タダだし読ん  
でみるか!

2000件に送って  
30社から資料請求



すごい!  
お願いしたい

8社と即ホームページ制作  
ならびに広告運用で受注

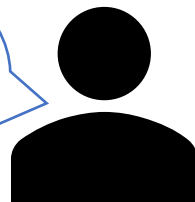


お願いし  
ます

# 事例⑥ 200社から資料請求で売上5000万

システム会社F社

歯科特化型の  
予約管理シス  
テムを販売し  
たい



Before

年間販売数 50社あるものの、毎年減少中

小冊子  
プレゼント

歯科予約の  
ドタキャンが  
なくなり、  
診療収入が  
月間20%  
上がる  
5つの方法

FAX DM送信！



役立つかも！  
タダだし読ん  
でみるか！

50000件に送って  
200社から資料請求



すごい！  
お願いしたい

80人セミナーに参加し  
そのうち、20人が購入



お願いし  
ます

約5000万円の売上あがるように



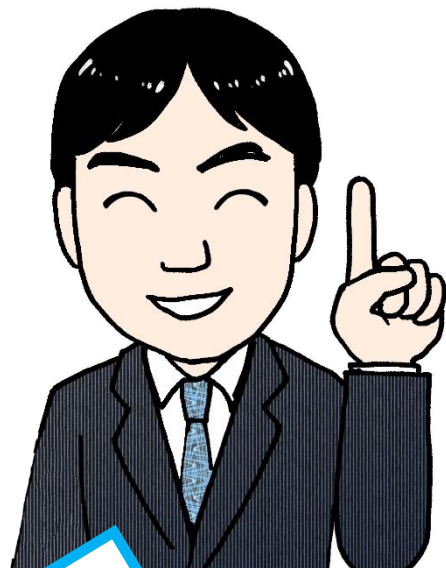
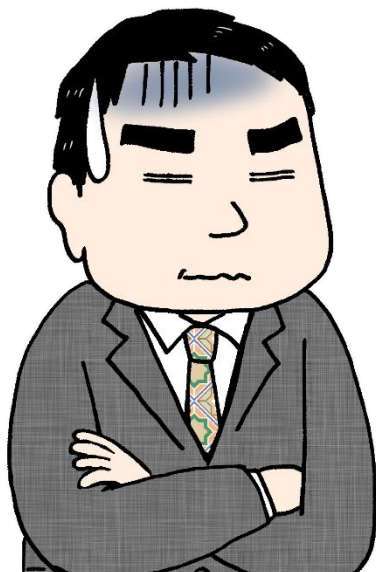


おおおー！！

うちもそんな事例に  
なりたい！！  
FAX DMやります！

ただ、先ほども言ったように、**正しいやり方**  
が大事です。誰でも出せば成功するわけではなく、失敗す  
る方もいらっしゃいますから。

じゃあ、どうすれば…？



弊社では**無駄な失敗をせず、  
新規顧客獲得をしていただく**ため、  
お客様にかなり手厚いサポートを行っています。

# お客様の反応率を上げるために 行っている5つのこと

## ①原稿無料アドバイス

専任コンサルによるアドバイス  
年1,500件以上



## ②リストへのこだわり

リストの鮮度で反応率は段違い！  
リストは毎月、最新版に全面更新。  
工夫して普通は取れないリストも  
多数保持



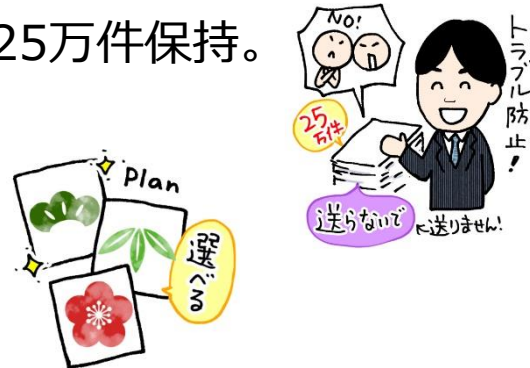
## ③反応率を上げるためのこだわりと 仕組みのノウハウ提供

原稿の書き方、送るタイミング  
どうやって決裁者に届けるかなど  
ノウハウをメルマガで配信



## ④重要クレームの作成・管理

以前クレームがあった、  
「FAXを送って欲しくない」リスト25万件保持。  
そこには配信せずに済むため、  
ハードクレームも少なく、  
安心して送れます。



## ⑤原稿作成

お客様の売上を最大にするための5種類の原稿作成コース  
を用意。ビジネスモデルまで踏み込んだコンサルタントが  
原稿を作成するコースや漫画FAXも作成できる！



**すごい！**

ただ送るだけじゃなくて、  
反応率を上げるためにここ  
まで工夫してやられてるん  
ですね！

お客様が弊社のサービスを使った時、

失敗してお金を無駄にしないように、  
見込み客と会えて良かったと思って頂けるよ  
うに、

あらゆる手立てでサービス化しているんです。

**さすが〜っ！**



といっても、  
**当社も最初から上手くいったわけではありません。**

実はこのサービスは、  
**自分たちが実践して  
上手くいかなかった  
事、それをこうすれば  
乗り越えて上手く  
いったという経験**  
を元に生まれたんですよ。



?!



# 成果を出す原稿作成ノウハウはどうやってできたのか？

お客様を獲得できるサービスとして、FAXDM始めよう！



顧客開拓  
して  
いこう!



まず  
自分達で  
実践して

しゅん



うーま...

反応  
なし...



そうして  
作って  
送って  
みた  
もの...

考え

では、どうすれば？

どっちの  
コピー？

レアウト

どう差別化？

オファー  
は？

試行錯誤

A

B

C

反応率  
中

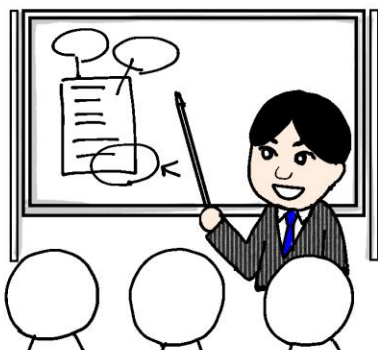
高

低

検証

なぜ？

原稿作成勉強会も開催



# 自社保有リストを常に最新に更新している理由

最初、保有リストが少なかったため  
リスト会社と組むことに。



が...質が悪いとクレームが！



気づき！

リストは  
自分たちで持とう！





# なぜ重要クレームリストを作ったのか？

送るとクレームがくる宛先がある。



どうすれば、お互いにWin-Win?

どうすれば？



欲しくない  
お客様には  
なるべく  
送りにたくない。



送って欲しくない方のリストを作成！

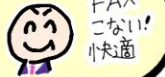
そういう人に  
送らないための  
リストを  
作ろう！



送れる  
リスト

送らないでと  
反応あった  
リスト

両方  
ある！





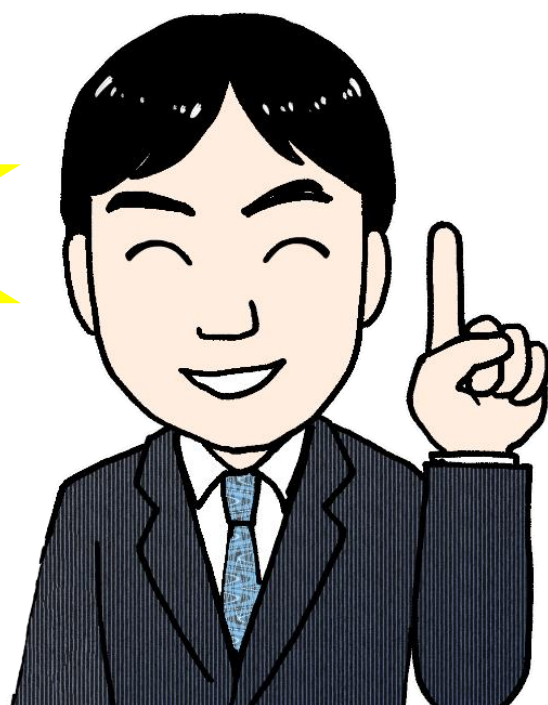
こんな試行錯誤の経験を元に、実績を上げられてきたんですね！！

ぜひ、わが社のサポートもお願いします！

この電子書籍をご覧いただいた方には  
**特典で無料相談**を承ります！

**相談実績〇〇件！**

読者限定特典の  
詳細は次ページ





— 3カ月後 —



あなたも、FAX DMで  
小予算で最大の結果が出る  
法人顧客開拓を試みませんか？



## 伊之上 隼

(いのうえ はやと)



株式会社ファーストストラテジー  
代表取締役

法人集客を支援する会社として、  
FAXDMならびにWEB集客等を活用し、  
年間1000社以上の新規集客を行い続けており、  
7期目の現在は顧客数7000社を抱えている。(2018年6月)

現在、FAXDMとWEBの活用やマスメディアの活用など  
B2Bマーケティング研究を深めており、  
同時にマーケティング人材を育てる活動も行っている。

小学一年生の双子の娘の父であり、育メンパパとしても奮闘中

なお、

<https://faxdm.jp/column>にて  
法人集客についてのノウハウを公開中

- ・セールスコピーライティング普及協会理事
- ・日本適性力学協会理事
- ・日本ビジネスメール協会認定講師
- ・全日本SEO協会認定WEBコンサルタント
- ・全日本SEO協会認定PPCコンサルタント
- ・全日本LPO協会認定エグゼクティブコンサルタント

マンガで分かる!

無名の中小企業でも  
小予算で法人顧客開拓ができる  
**FAX DM集客術**

株式会社ファーストストラテジー  
代表取締役社長  
伊之上 隼

法人顧客開拓って  
実は簡単なんです  
ですね!



なぜ今、FAX DMなのか?

訪問営業はほとんどゼロ 社員3名で  
7年間に7000社の法人顧客開拓をした  
**FAX DMの極意**を大公開!

2018年6月 発行

著者 伊之上 隼

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されております。

教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。