

決裁者との接点づくりを、一気通貫で支援する

エグゼクティブレターサービス



なぜ決裁者とのアポ獲得は難しいのか

通常のDMは 読まれにくい

一般的なメールDMの開封率は、**平均で1~3%**程度です。

営業電話も担当者層で止まってしまうケースが多く、決裁者本人に届くことはほとんどありません。

課題や提案が 現場止まりになりやすい

現場の担当者にいくら提案を重ねても、最終的な意思決定者に届くまでには時間がかかってしまいます。

特に高単価かつ複雑な商材ほどこの傾向が高いといえます。

決裁者本人へ 直接届ける手段がない

「決裁者に直接アプローチしたい」と思っても、**ターゲットとなる対象者の特定が難しく、アプローチ手段も限られている**というのが現状です。



だからこそ、**確実に決裁者に届く接点づくり**が求められています

決裁者の手元に届くことを意識して設計した「エグゼクティブレター」

SanSan・外資系インサイドセールス出身者による監修のもと、ターゲット選定から送付・フォローコールまで一気通貫で支援します。

01

決裁者ターゲットを 特定・選定

誰に届けるべきか分析する

国内140万人超の決裁者DBを使用し、ターゲット企業を選定。

社長・役員・部長クラスまで、**業種や役職・企業規模でターゲットの情報を効率的に絞り込み**ます。



02

開封率を高める 手書き風のお手紙

見てもらうきっかけをつくる

代筆ロボットPENDROIDによる手書き風のカバーレターで、丁寧に特別感のある第一印象を演出。

担当者フィルターを通らず決裁者本人の手元へ届けます。



03

企業専用の オリジナルABMサイト

まず興味を持ってもらう

QRコードから**個社専用のABMサイト**へと誘導。

相手企業の事業・顧客・市場環境に合わせた「先回り提案」ストーリーを提示し、関心を高めます。

イノーバでは、ターゲット企業の決裁者になりうる人物の選定から
手書き風レター・ABMサイト制作・フォローコールまで一気通貫で支援します

特徴：狙うべき企業・決裁者を、データベースから効率的に特定



「Keyman-Pro」とは

国内140万人超の決裁者情報を保有する日本最大級のデータベースです。業界別の企業情報はもちろん、最新の人事異動情報まで検索可能なため、常にフレッシュな状態でアプローチ対象を特定できます。

膨大なデータベースからターゲット企業を特定

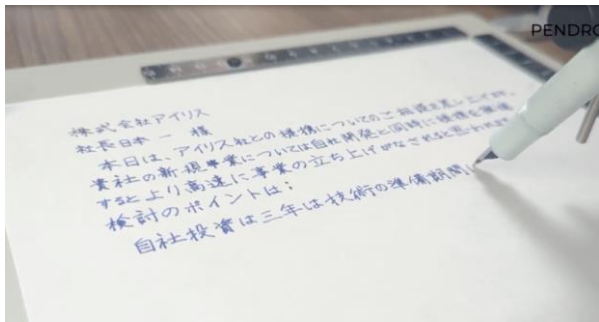
業界・企業規模・地域・企業属性などをもとに、候補となる企業群を絞り込みます。これにより営業担当者が一からリストを作成する手間を省き、ターゲット選定をスムーズに進められます。

最新の人事情報から人物を効率的に絞り込み

企業名から最新の人事情報の検索も可能です。社長・役員・本部長・部長など、**商材に応じてアプローチすべき経営層を効率的に絞り込み**ます。

決裁者アプローチの第一歩は、「誰に届けるか」を間違えないこと。
手紙を送る前に、**届けるべき相手をデータで特定し、リスト化**します。

特徴：お手紙代筆ロボット「PENDROID」の効果



1. 手書き風の質感で特別感を演出

メールや一般DMは埋もれやすく、決裁者本人に読まれにくいのが現状。アナログ執筆による手書き風の質感が、丁寧で特別感のある第一印象を生み出します。



↑代筆ロボット PENDROIDによる作業風景

2. 一般的なDMよりも開封率が高い

手書きのカバーレターは開封率・読了率が高く、担当者フィルターを通らず決裁者本人の手元に届きます。これにより**デジタル施策では届きにくい層へのリーチ**を実現します。

3. 封筒からレターまで見え方を設計

封筒（洋長3）・便箋（A4）の組み合わせで、受け取った瞬間から「丁寧なアプローチ」として認識してもらえるように設計しています。

特徴：専用ABMサイトで関心を高め、フォローコールで商談につなげる



↑専用ABMサイトの例（企業ごとに個別作成）

QRコードから専用ABMサイトへ誘導

同封資料に記載のQRコードから、**相手企業専用のABMサイトへ誘導**。手紙というアナログな接点から、デジタルへシームレスにつながります。

「先回り提案」で提案理解を深める

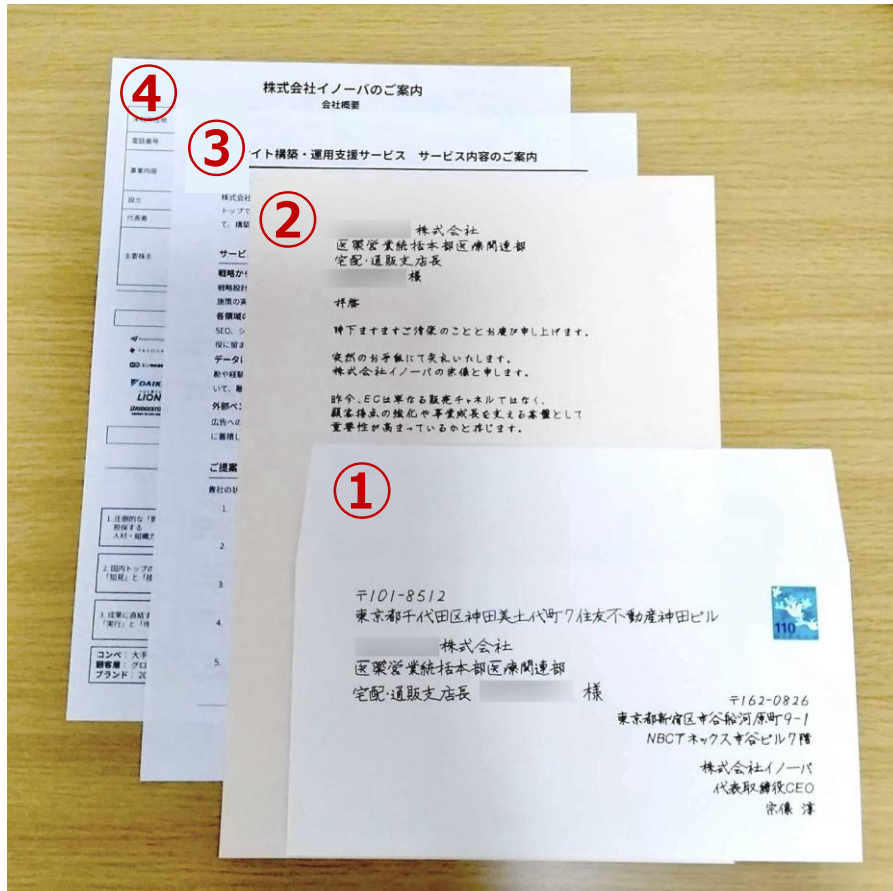
相手企業の最新動向・事業課題・市場環境をふまえて個別調整した提案ストーリーを提示。自社向けに作られた提案として、興味関心を惹きつけます。

商談化につなげるためのフォローコール

秘書経験者のノウハウを活用した架電で、**レターが到着したタイミングに合わせてフォローコールを実施**。提案内容を認識した状態の相手に関心確認・課題ヒアリングを行い商談設定につなげます。

QRコードから専用のABMサイトへ誘導 → フォローコール → **商談の獲得**

見本：エグゼクティブレターの完成イメージ



エグゼクティブレターの内容

- ① 手書きの封筒
- ② 手書きのカバーレター
- ③ 印刷のサービス資料（個別案内）
- ④ 印刷の会社案内資料



QRコードから
ABMサイトへ誘導



活用シーン：決裁者との接点づくりから、商談機会の創出へ

エグゼクティブレターは、新規開拓・追客・休眠顧客の掘り起こし・既存顧客への追加提案など、さまざまなABM施策に活用できます。

活用シーン	期待できること
営業先の新規開拓	狙いたい企業の決裁者との初回接点をつくる
追客・過去商談先への再アプローチ	過去接点を活かし、再提案のきっかけをつくる
休眠顧客の掘り起こし	しばらく接点がない企業に、自然な形で再接点をつくる
既存顧客への追加提案	上位者・別部門への接点をつくり、提案機会を広げる
高単価・複雑商材のABM施策	早い段階で決裁者に提案の存在を知ってもらう

担当者への商談が頭打ちになっているなら、アプローチを変えるタイミングです。
エグゼクティブレターは、月50通の小規模検証から始められます。

サービス内容に関してご不明点がございましたら
下記のボタンよりお気軽にお問合せください

ご質問・お問合せはこちら

株式会社イノバ マーケティング部

電話：03-4405-7431

メール：mktg@innova-jp.com

Webサイト：<https://innova-jp.com/>



個人と企業にイノベーションの力を与える