

海外向けアウトバウンド 支援サービス (Linkedin)

このような海外展開の課題はありませんか？

海販路の開拓において、多くの企業様が直面する「3つの壁」を解消します。

現地のコネクション不足

海外市場へ進出したいが、現地にツテや営業のネットワーク、最初の**足がかりが全くない**

投資リスクの懸念

現地の営業組織を立ち上げる前に、まずは自社の製品や技術が現地で**本当に通用するか確認**したい

従来手法のコスト高

海外展示会への出展コストや、現地代理店への手数料に頼る従来手法を見直し、より高効率な営業手法で開拓したい

日本の営業手法が遮断される、海外B2B営業の「構造的な壁」

海外企業の決裁者は、代表メールアドレスや問い合わせフォームからのアプローチを**受付（ゲートキーパー）で100%ブロック**します。個人の信頼を重視する海外市場では、アプローチの「手段」自体を変えなければキーマンに情報が届くことはありません。また、多くの日本企業が事前の「リアルな需要検証」をスキップし、需要がない市場いきなり数千万円の投資をしてしまうことで撤退しています。

LinkedInを活用したPoCパッケージ

LinkedIn × 最先端ツールでキーマンに届く海外営業を仕組み化。リスト作成からアプローチまでを自動化し、リアルな市場需要をデータ化。貴社が次に攻めるべき国や業界を正しく見極めるための、GTM（市場進出）検証プランです。

1. 市場需要データの蓄積

海外販路開拓におけるリアルな「**打率**」の可視化はもちろん、今後の戦略に最も不可欠な「**何が刺さり、何が刺さらないか**」という撤退・改善データの双方が手に入ります。

2. 検証期間中の商談はすべてトスアップ

市場リサーチ（検証）のフェーズであっても、アプローチの過程で発生した**実際の商談機会（アポ）はすべてそのまま貴社へお渡し**するため、大切な営業チャンスを逃しません。

3. 「勝てる市場」への無駄のない集中投資

検証を通じて「どの国・どの業界・どの文面なら勝てるか」という明確な勝ち筋が確定。次フェーズでの**巨額な予算損失を防ぎ、成功確率の高い市場へ集中投下**できます。

4. 仕組化に必要なツール選定・構築が不要

世界水準の最先端ツール群をイノーバが事前に選定しパッケージ化。自社で一から最適なツールを探し、**システムを構築・テストする手間や初期コストは一切不要**です。

貴社製品・サービスが海外で「どれだけ刺さるか」の打率を低リスクで可視化できます。

世界最大のビジネスインフラ「LinkedIn」とは？

全世界で**10億人以上**が登録する、
実名・役職公開制のビジネス特化型インフラ。



●B2Bリード獲得の主戦場

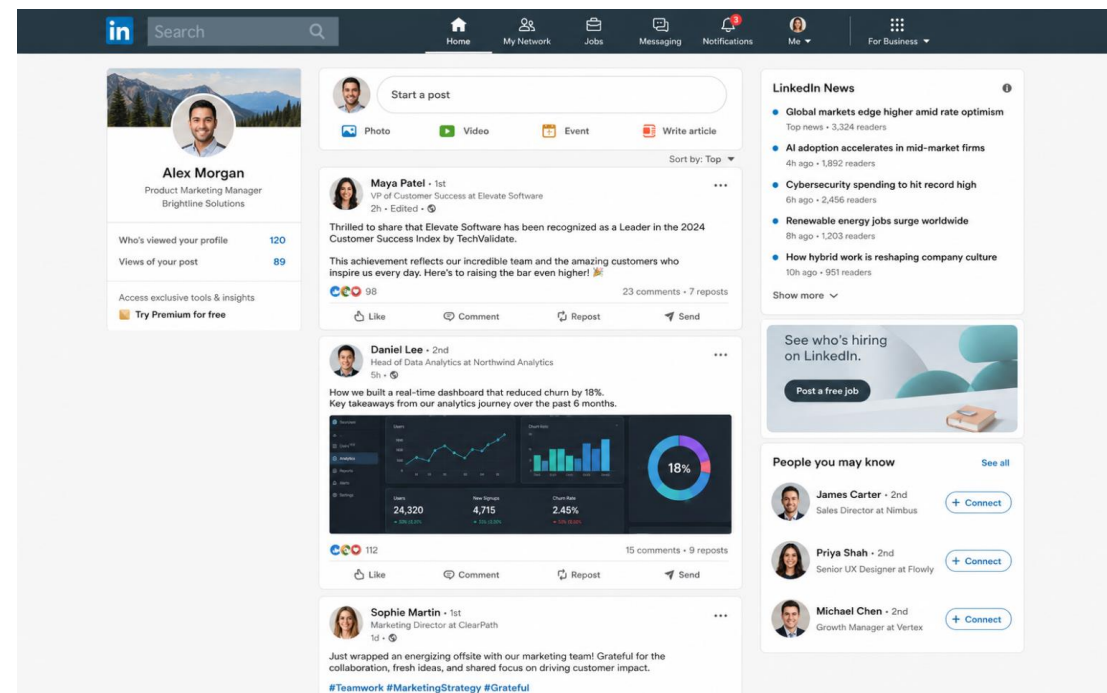
海外のSNS経由で獲得される**B2Bリードの約80%**が
LinkedInから発生しています。

●決裁者へのダイレクトアクセス

企業の受付ブロックを介さず、狙った国の経営層や役職
者に**直接アプローチ**が可能です。

●圧倒的な信頼性

お互いのキャリアや繋がりが見えるため、メール営業に
比べ**高い返信率**を獲得できます。



施策を支えるツール群

海外アウトバウンド営業の全プロセスを自動化・高度化するため、以下の3つの専門ツールを組み合わせ運用します。



Clay

【海外キーマンリスト作成】

数億件のデータベースから、貴社のターゲットとなる国・業界・役職の決裁者をピンポイントで特定。精密なアプローチリストを生成します。



HeyReach

【メッセージ自動配信】

LinkedInのアルゴリズムに準拠し、アカウントの安全性を守りながら、ターゲットへの繋がり申請と挨拶メッセージの配信、一次返信対応までを自動実行します。



Calendly

【日程調整の自動化】

興味を示した海外ターゲットへ自動送付。時差を考慮した予約システムにより、お客様側の工数をかけずに、カレンダーへ商談予約が自動的にセットされます。

海外開拓を軌道に乗せる、本パッケージのPDCA循環

【Plan】 事前準備 (環境構築・初期設計)

自動化システムの導入

海外営業インフラを貴社専用に構築。ICP（理想の顧客像）の**キーマンリスト**を作成し、海外に刺さる英文メッセージ戦略を策定します。

【Do】 メッセージ配信（アプローチ）

高精度なデータ収集

月600～800件規模のアプローチを実行。市場需要の生データを蓄積します。挨拶や一次返信などの**定型的なやり取りはすべて代行**します。

【Check】 月次分析

レポートニングと定例MTG

毎月の配信結果を徹底分析。検証期間中に生まれた**商談アポは全件トスアップ**し、「何が刺さらな

【Action】 戦略最適化

勝ち筋市場へのスケール

毎月の分析ファクトを元に、英文面やターゲットを最適化。**勝ち筋**を明確にすることで、次フェーズでの迷いのない集中投資に繋がります。

※600～800件は最大数であり、諸条件によって実際の配信件数は変動します。

アカウントの安全性を最優先した運用モデル

LinkedInは規約・セキュリティが厳格であるため、ウォームアップ期間を設定し、安全な運用を徹底します。

初月：入念なウォームアップ

新規・低稼働アカウントでの急激なアプローチは制限のリスクとなります。

配信数を最小限に絞り、アルゴリズムに「**優良アカウント**」と認識させる育成期間を設けます。

2ヶ月目以降：ボリュームアップ

信頼度向上を確認しながら段階的に配信量を引き上げ、**安定稼働状態**へ移行します。

- 週：最大 150～200 件
- 月：最大 600～800 件

不自然な一括送信を完全に回避し、持続可能なアプローチ基盤を構築します。

ご支援範囲とプロジェクト協働体制

基本プラン（導入パックパッケージ）

イノーバ代行

- LinkedInアカウントの初期整備
(会社アカウント+個人アカウント)
- 理想の顧客像（ICP）の設計
- clayによる海外ターゲットリストの作成
- 月間600～800件規模のアプローチ自動運用
- 事前ルールに基づく一次返信対応の代行
- Calendlyを用いた商談日程の自動調整

お客様にてご対応

- LinkedInアカウントの整備
→会社情報・強み・実績を英語で整理
- 1ヶ月分（最低4本）の投稿作成
→営業活動を補強する投稿を作成
(実績・事例・知見)
- アプローチ対象（ICP）の最終確定
- 商材に関する製品・技術情報の提供
- 初期設定時のログイン認証協力
- 専門的な質問への回答（Slack使用）
- 実際のWeb商談の実施

オプション（任意）

イノーバ代行

- 英語プロフィール初期整備
→強みや実績を海外向けに最適化
- 営業補強用の英語投稿作成・予約
→認知獲得のため投稿作成を代行

お申し込みからプロジェクト開始までのロードマップ

STEP 01

ご契約・ICP設計

ターゲット国・業界・役職などの「**理想の顧客像 (ICP)**」をヒアリングを元に確定させます。

STEP 02

リスト・文面作成

Clayを使って数千件の**キーマンリスト**を抽出・共有。同時に海外に刺さるアプローチ英文面を作成します。

STEP 03

ツール初期設定

HeyReach、Calendly、Slackを連携。ログイン時のセキュリティ認証作業（SMS等）のみリアルタイムでご協力いただきます。

STEP 04

ウォームアップ配信開始

お申し込みから**最短約1~2週間**で初月のウォームアップを開始。PDCAを回します。

よくある質問（アカウント・運用編）

Q. アプローチには誰のLinkedInアカウントを使用しますか？

A. ターゲット企業の決裁者（経営層や役職者）へダイレクトに届くメッセージとしての説得力を高めるため、**貴社の代表者様、経営幹部様、または海外事業の責任者様名義**での運用を強く推奨しております。貴社の社内体制に合わせて最適な名義を選定します。また「会社アカウント」もお持ちでない場合は作成いただきます。

Q. LinkedInのアカウントをまだ十分に使いこなせていません。

A. 問題ありません。初期設定にて「個人」と「会社」の2つのアカウントを海外向けに最適化いたします。なお、つながり数が少ないと信頼を得にくい傾向があるため、**事前に貴社社員様等との間でつながりを増やしていただくようお願いしております（目安：50名以上）**。※既存の海外向けアカウントがある場合はそのまま活用可能です。

Q. 問い合わせや質問が来た場合の「返信対応」は誰が行いますか？

A. **イノーバ側で対応可能な一次回答はすべて代行**します。専門的な質問や判断に迷う内容はお客様にSlackで確認し、その指示を元に回答します。アプローチに関して、お客様によるHeyReachの操作は一切不要です。

よくある質問（成果・商談編）

Q. 英語での商談の実施もパッケージに含まれていますか？

A. 本サービスはGTM（市場進出）検証プランのため、**実際のWeb商談はお客様自身**（英語対応が可能な担当者様）に実施していただきます。

Q. 初期設定の際、こちらで何か作業をリアルタイムで行う必要がありますか？

A. 弊社の配信システムとおお客様のLinkedInアカウントを連携させる際、LinkedInのセキュリティ仕様により、お客様のスマートフォン等にSMSで一時的な認証コードが届きます。当日のみご協力をお願いしております。**環境構築については、貴社のご対応可能な方法を事前にご相談**させていただきますと幸いです。

Q. 創出される商談（アポ）の数は保証されていますか？

A. 本プランはテストマーケティングを目的としているため、**特定の商談数を一律に保証するものではありません**。検証パッケージとしてご活用ください。

Q. 施策が終了した後、LinkedInアカウントはどうなりますか？

A. 貴社の資産としてそのまま残り、**終了後もそのままご活用いただけます**。

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

株式会社イノーバ 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