

# 3分で読める！マーケティングオートメーション紙面講座

## 初月から成果を出すための MAの使い方

---

## 問い合わせや新規リストがなくてもMAは始められる

MAの運用を始めるためには、ウェブからの問い合わせが一定数必要だと思っている企業は多いですが、これは大きな勘違いです。MAベンダーはツールの販売と合わせて、コンテンツマーケティングや広告を提案してきますが、そうなれば膨大な時間・費用・労力が必要になり、スモールスタートが切れません。

では、何から始めれば良いか。



**過去に名刺交換してきた人達から始めよう！**

ほとんどの企業・ほとんどの営業パーソンは「リストがない」「新規リードを獲得しなきゃ」と言いつつ、過去に名刺交換した方への追客はほとんど行っていないのではないのでしょうか。

たとえ名刺交換をしたタイミングでは縁が無かったり商談に至らなかったりしても、時間が経つことでその企業のフェーズが変化し、「訪問すべきタイミング」を迎えている可能性があります。



## 久しぶりのご挨拶メールの具体例

久しぶりのご挨拶メールでは、凝ったコンテンツ等ではなく、最新の製品資料をお送りするところからで十分です。具体的には以下のような文面です。

### 【メールの文面例】

- ・〇〇様、ご無沙汰しております。
- ・しばらくご挨拶ができておりませんでしたので、弊社の製品資料をご案内いたします
- ・季節に応じたご挨拶＋当社の製品・サービスのご検討はいかがですか？といった意の文  
（例）3月「年度末になりましたので」  
4月「新年度になりましたので」
- ・製品はバージョンアップしており（新製品も出ており）〇〇のような機能もあります。
- ・特徴をまとめた資料をお送りしておきますので、よろしければこちらから資料をダウンロードしてください

毎月メールマガジンをしっかり送っている企業にとっては当たり前のことですが、意外とできていない企業が多いものです。今こそ、シンプルなメールを送るところから始めましょう。



## スコアなど気にせず、反応があった見込み客にはいち早く連絡すべし

初月からMA運用の成果を出すためには、メール送信と並行して、インサイドセールスから電話でのアプローチを行うことも大切です。

「せっかくMAを導入したのにスコアリングを使わないのか」と言われることがあります。改めて考えてみてください。

あなたが何か製品を導入する立場で、2社の資料をダウンロードしたときに、片方はダウンロード後すぐに連絡をくれて、困りごとや検討にあたってどういった情報が必要かを聞いてくれ、もう一方の企業は、「スコアが○点にならないければ連絡しない」というルールを企業側の都合で敷いているために、まったく電話が掛かってこないとします。

どちらで導入するかは明確ではないでしょうか。

MAは、新規リードが無くても運用が始められます。また、MAは見込み客育成ツールではなく、今検討度合いの高い見込み客を見つけるきっかけをくれるツールです。この認識をしっかりと持って、MA+インサイドセールスの体制で運用を始めることができれば、初月から間違いなく成果を出すことができます。

【作成者】  
アイセールス株式会社  
TEL 03-4405-6609

BtoBインサイドセールス、MA運用なら

