



ネットリアルご利用案内

業界初＆最安値のダイレクトマーケティングASP

開発提供元：浅地デジタル彩図ファクトリー株式会社

サービスURL：<http://www.netreal.jp/>

TEL:03-3535-0536 FAX:03-3535-0538

目次

1. はじめに

- ①事業部代表挨拶・会社案内 ②サービスの現況

2. 弊社サービスの概要

- ①サービス範囲
- ②サービス内容

3. ダイレクトマーケティングとは？

- ①ダイレクトマーケティングとマスマーケティングの違い
- ②PUSH型ダイレクトマーケティングの平均反応率と特徴比較
- ③ダイレクトマーケティングの成功要素

4. 成功事例

- ①お客様の事例1 約2,000件のFAXDMで約50件の申し込みを獲得
- ②お客様の事例2 約200万件のFAXDMで約1,200件の注文を獲得
- ③お客様の事例3 電話営業で45%の資料請求3%の申し込み

5. サービスの特徴

- ①サービスコンセプト
- ②サービスポリシー

6. サービスの強み

- ①低価格
- ②高品質
- ③利便性

7. 料金体系

- ①課金方法
- ②法人名簿提供サービス
- ③FAX配信代行サービス
- ④DM発送代行サービス
- ⑤電話営業代行サービス

8. ASPの操作方法説明

- ①会員登録手続きの操作（無料）
- ②FAXテスト送信の操作（2件無料）
- ③法人リストレンタル検索の操作（無料）
- ④スクリプト作成ツールの操作（無料）
- ⑤オンライン見積ツールで見積書作成（無料）
- ⑥ポイント購入手続き（税込15,750円～）

①事業部代表挨拶・会社案内



常務取締役 浅地 紀之

会社名

浅地デジタル彩図ファクトリー株式会社 (aDsFactory)

所在地

〒104-0061
東京都中央区銀座2-6-15 第一吉田ビル5F
TEL:03-3535-0536 FAX:03-3535-0538

運営統括責任者

浅地紀之

事業番号

一般第二種電気通信業者 A-12-3835

プライバシーマーク

認定番号 20000300(01)

資本金

2,500万円

創業

1963年9月

設立

1988年10月

会社URL

<http://www.adsfactory.ne.jp>

主な事業

ASP提供、Webデザイン制作、Webシステム開発、ホスティング、ECサイト運営等

弊社ではプライバシーマークを取得しており、お客様からお預かりした大切なデータは厳重に管理しております。会員システムは124bitの暗号化通信に対応しております。また、弊社提供データは一般公開された法人情報であり、個人情報の提供は一切行っておりません。



①サービスの現況

約600万社の法人名簿「無料」という付加価値から

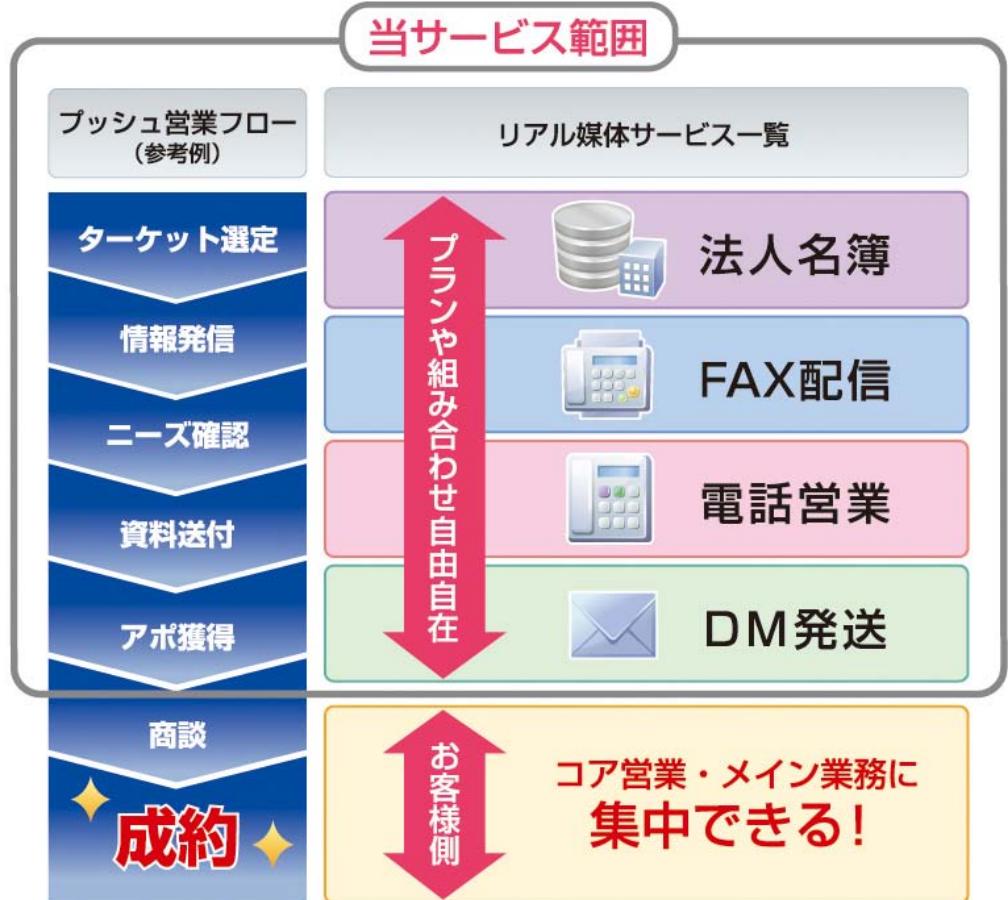
1. 新規申込が毎月100社以上、増加中

2. 会員登録数は約2,000社

3. リピート率は約50%

2. 弊社サービスの概要

①サービス範囲



潜在顧客から見込顧客化の手間を軽減でき、売上アップに直結する「商談～受注」の営業活動(クロージング活動)に専念することができるサービスです。

(主なご利用用途)

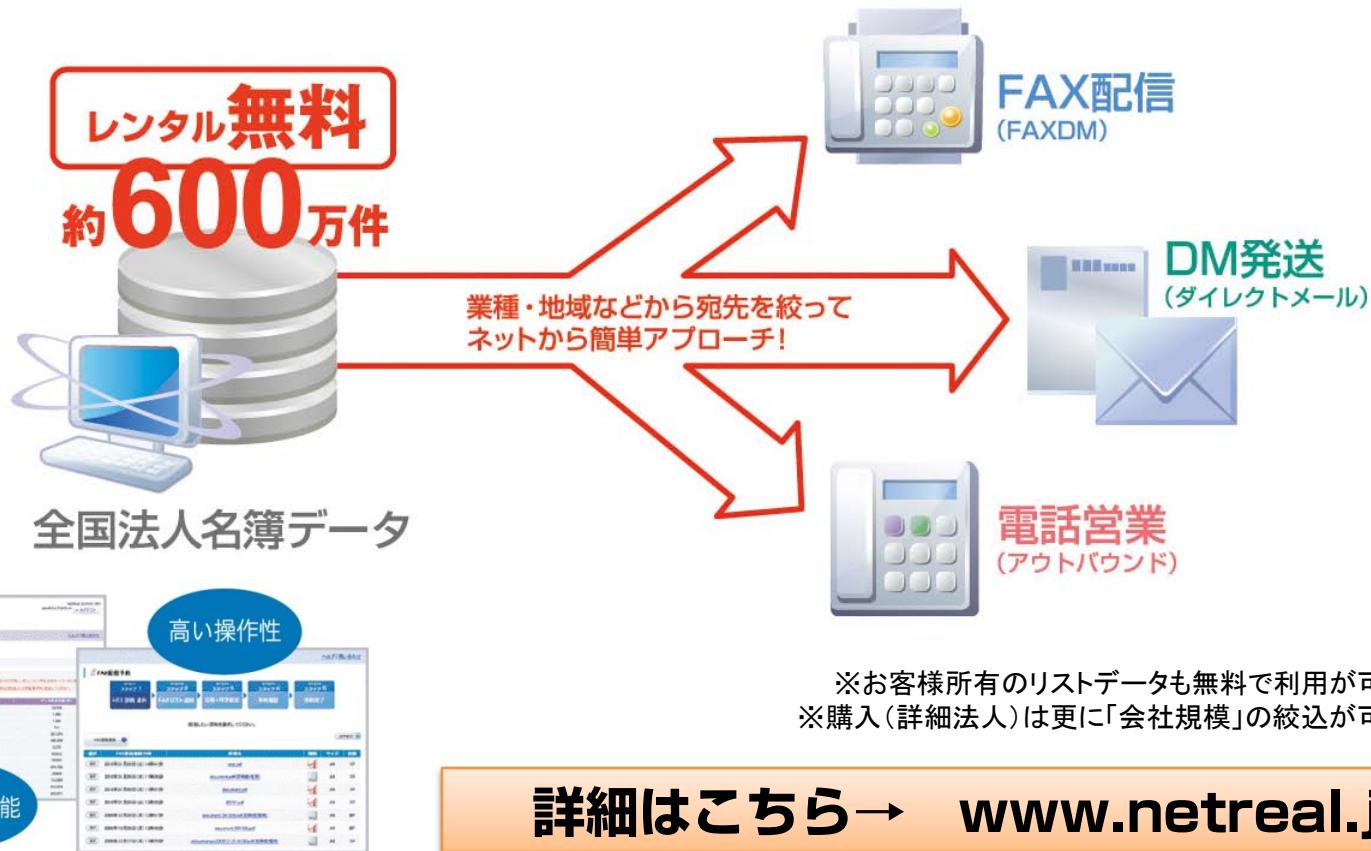
- 新規顧客開拓
- 顧客掘り起し
- 業務連絡手段

※詳細はP25,26をご参照ください。

2. 弊社サービスの概要

②サービス内容

**「ネット完結型」FAX配信・DM発送・電話営業 代行サービス。
会員画面から業界最安値でダイレクトマーケティングの実施が可能！**



3. ダイレクトマーケティングとは？

①ダイレクトマーケティングとマスマーケティングとの違い

		ダイレクトマーケティング	マスマーケティング
意味		対象（ターゲット）を限定してアプローチするマーケティング戦略・活動	対象を限定せず画一化された方法を用いて行うマーケティング戦略・活動
手法	PUSH型	リストマーケティング (TM・FAX・DM・メール) エリアマーケティング (飛び込み・ポスティング・新聞折込・街頭配布)	PR (パブリシティ・プレスリリース配信)
	PULL型	ネットマーケティング (SEO・PPC・バナー・アフィリエイトなど)	マス媒体 (TV・雑誌・新聞・ラジオ)
特徴		コストを限りなく抑えて実施が可能。 また、ターゲットをより細かく絞れる。 潜在顧客に直接アプローチできるため、 メディア・クリエイティブ・リストの要素 により高い費用対効果を出すことができる。	PR活動はメディアに記事として掲載されなければ効果がない。 巨大市場・大量消費・大量生産の商品 サービス（ブランド力アップ）は マス媒体が適しているが、広告コスト が多く掛かる傾向にある。

3. ダイレクトマーケティングとは？

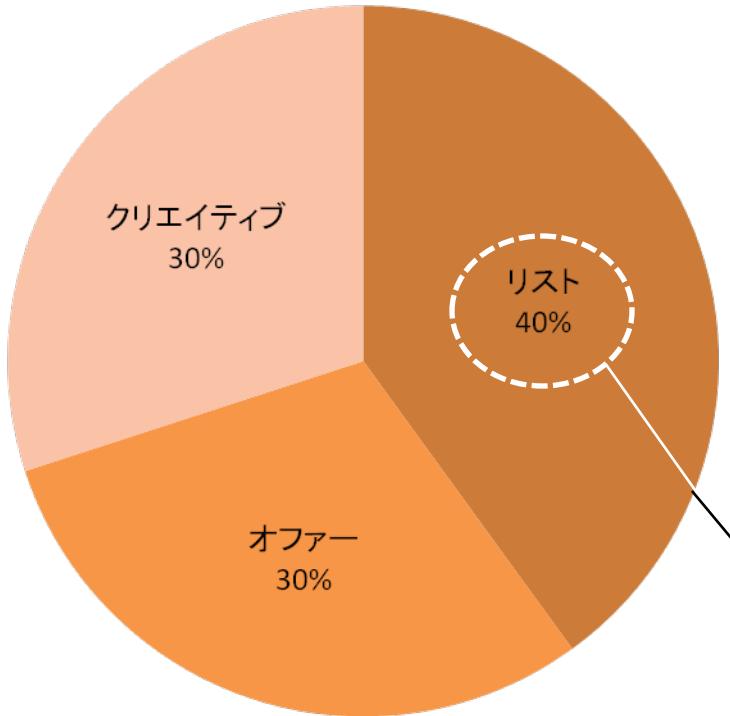
② PUSH型ダイレクトマーケティングの平均反応率と特徴比較

	リストマーケティング				エリアマーケティング			
	FAX配信	DM発送	電話営業	メール配信	飛び込み	ホステイング	新聞折込	街頭配布
反応獲得率	0.1～1%	0.3～2%	2～20%	0.01～3%	5～20%	0.05～0.3%	0.05～0.3%	0.3～1%
即効性	◎	○	◎	○	○	○	○	○
情報量	△	◎	△	○	○	○	○	△
B to B 親和性	◎	○	◎	○	○	○	×	△
B to C 親和性	△	◎	○	△	△	○	○	○
ワントゥーワン 対応	△	△	◎	△	◎	×	×	○
ビジュアル (表現力)	○	◎	×	○	△	○	○	○
情報収集力	△	△	◎	△	○	×	△	○

商材・ターゲットに合わせ、実施することで全ての要素を網羅可能。

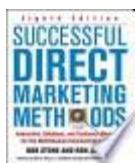
3. ダイレクトマーケティングとは？

③ダイレクトマーケティングの成功要素



- リスト：ターゲッティング（業種・地域・属性等）
- オファー：商材・販売条件・特典など
- クリエイティブ：コピー・色彩・表現など

高い精度のリストを使用することで
訴求ターゲットに対して効率的な
広告展開が行え、顧客獲得に繋がる。



Stone, Bob and Jacobs, Ron, 2001 Successful Direct Marketing Method, McGraw-Hill:P8参照

4. 成功事例

①お客様の事例 1 (某大手インターネット関連会社様)

約2,000件のFAXDMで約50件の申し込みを獲得！

美容業界で話題!

ロゴ

渋谷・表参道・六本木のお店では当たり前!のケータイホームページ

なば、オシャレな街でケータイホームページが当たり前なのでしょうか?
それは「周りの人に簡単に紹介」ができて、なにより「お店のイメージアップ」につながることを知っているからなのです!
想像してみてください……
◆ご自分のご両親、お友達などにお店のケータイホームページを見せることができたら?
◆なかなか会えないお知り合いでメールでケータイホームページを送れたら?
おそらく「すごいい!」「こんな立派なホームページあるんだ!」「絶対お店行くね~!」なんて声が聞こえてくるでしょうね?

そんなケータイホームページを毎月コーヒー 1 杯の値段で持ってみませんか?

コーヒー 1 杯(月 263 円)でこんなケータイホームページが、
しかもいつものメールを打つ感覚で作れちゃうんです!!

URL

QRコード

ぜひあなたもオシャレなケータイホームページを持って
「お店のイメージアップ」をしてみませんか?

詳しいご案内をお希望の際は、以下をご記入の上、FAXにてご返送ください。
追って、弊社よりご連絡させていただきます。(FAX番号: 03-6862-5822)

お名前 _____

お電話番号 市外局番 () _____

FAX番号 市外局番 () _____

メールアドレス @ _____

ホームページを持たれたことがありますか? はい いいえ

ご希望のご連絡方法 メールでの連絡を希望 電話・FAXでの連絡を希望

ご送付先 FAX番号 | FAX番号を掲載

■FAX配信数: 2,357件

■ターゲット: 首都圏の美容室
(当社無料FAX名簿レンタル)

■原稿内容(オファー):
携帯ホームページ作成CMSが月263円で使える

■タイミング: 2009年6月 平日の午前11時頃

【結果】

申し込み獲得数: 約50件 (2.1%)

4. 成功事例

②お客様の事例2（某大手インターネット卸売会社様）

約200万件のFAXDMで約1,200件の注文を獲得！

当社は9,000社の法人と1000万枚の取引実績があります。

緊急入荷 インフルエンザ対策マスク(FAX申込)

ホームページURL 注文FAX番号掲載

法人用 備蓄 マスク 新型インフルエンザの脅威から家族・社員を守るために！

3層不織布マスク大容量

なんと最大 30%off まとめ買いがお得！

3層不織布マスク 100枚入り 50枚入り×2箱 セット 3層不織布マスク 200枚入り 50枚入り×4箱 セット 3層不織布マスク 500枚入り 50枚入り×10箱 セット 3層不織布マスク 1000枚入り 50枚入り×20箱 セット

送料無料 送料無料 送料無料 送料無料

6,300円 12,600円 25,200円 44,100円

x [] 個 x [] 個 x [] 個 x [] 個

△ △ △ △

今お申込み頂ければ、ご注文順に即日から代金引換で納品！

お買い上げ金額：代引料金手数料(税込)
～10,000円以下：315円～30,000円以下：420円
～31,499円以下：630円～100,000円以下：850円

FAX受信確認後、すぐに商品の発送準備をさせていただきます。またインターネットでのご注文も承ります。
【インターネット】 F ホームページ URL

会社ロゴ 連絡先 詳細情報

■FAX配信数：約2,000,000件

■ターゲット：
全国の学校、薬局、企業全般
(当社無料FAX名簿レンタル)

■原稿内容(オファー)：
インフルエンザ対策マスク販売

■タイミング：2009年9月の1カ月間、毎日午前中

【結果】

申し込み獲得数：約1,200件(0.06%)

4. 成功事例

③お客様の事例3（某大手ITコンサルティング会社様）

電話営業で45%の資料請求3%の申し込みを獲得！



■コール数:100件

■ターゲット:自費出版対応の出版社
(当社代表者名付き詳細法人名簿購入)

■原稿内容(オファー):無料広告掲載(2週間)

■タイミング:2009年12月末 午前中開始

【結果】

資料請求獲得数: 45件(45%)
申し込み獲得数: 3件
(全体の約3%、資料請求からの割合で約6%)

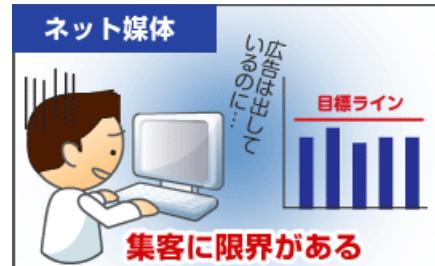
5. サービスの特徴

①サービスコンセプト

リアル媒体 (FAX・DM・TM)

+

PUSH型 (攻めの営業)



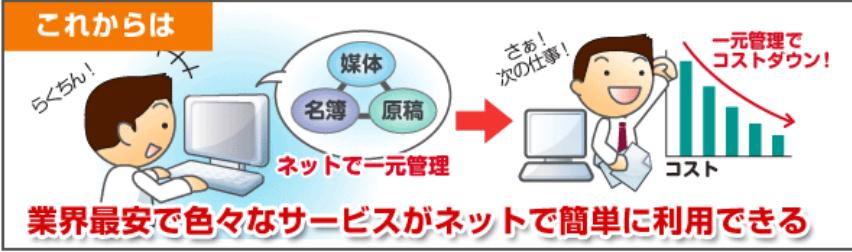
**ネット媒体にはない良さを持つ
リアル媒体を気軽に利用できる
ASPサービスです。**

5. サービスの特徴

②サービスポリシー

売上アップ（新規顧客開拓）

コスト削減（業務効率化）



「売上アップ」と「コスト削減」でお客様の利益を向上させます

6. サービスの強み

①低価格～業界最安値水準・小口対応の料金体系

	弊社サービス			他社サービス		
	初期・基本料	単価	最低注文数	初期・基本料	平均単価	最低注文数
法人名簿 提供	無料	@0～30円	1件～/回	10,000円/回	@30～200円	1,000件～/回
FAX配信 代行	無料	@7～10円		3,000円～/回	@10～30円	
DM発送 代行	無料	@28円～	100件～/回	3,000円～/回	@80～200円	1,000件～/回
電話営業 代行	無料	@250～300円		5～20万円/回	@300～500円	

6. サービスの強み

②高品質～業界最高品質水準のサービス

		弊社サービス	他社サービス
法人名簿提供	総数	全国約600万件	全国約300万件
	分類	約7,000業種・市区町村地域 売上や従業員数などの企業規模	約2,500業種・都道府県地域
	鮮度	3ヶ月に1回	1年に1回
FAX配信代行	画質	ファインモード標準	ノーマルモード標準 (ファインモードオプション)
	速度	即時配信予約。30,000件/時	電話予約。10,000件/時
	原稿	A4/B4標準対応	A4のみ対応 (B4サイズはオプション)
DM発送代行	精度	国内による対応	海外(中国)経由対応
	納期	最短3営業日発送	平均5営業日
	管理	不着数を確認可	不着数の確認不可
電話営業代行	人材	経験豊富なスタッフが対応	新人アルバイトや海外スタッフ
	速度	6,000コール/日	3,000コール/日
	対応	BtoB/BtoC	BtoBのみ

6. サービスの強み

③利便性～業界初のASP化（機能）を実現

	弊社サービス	一般的な業界のサービス
価格	初期費用や基本料金が一切無料。 料金体系は業界最安値水準で明確。	初期費用・基本料などが掛かり、 顧客（ボリューム）によって価格が違う
見積	ネットからオンライン自動PDF発行 (条件を入力後、即時発行)	打ち合わせ、ヒアリング後に見積発行 (1日～1週間)
サービス	法人名簿	ネットからリストデータ検索・抽出可
	FAX配信	ネットからPDFファイルを即時配信可
	DM発送	ネットから封入順を指定して発送予約可
	電話営業	ネットからスクリプト作成して依頼可

①課金方法

事前にご購入頂いたポイントから使った分のみ消化（課金）

ポイント換算



1pt = 1円

※税込:1.05円

ポイント購入単位



15,000pt



※税込:15,750円

ポイント換算	1pt = 1円（税込1.05円）
購入単位	15,000pt（税込15,750円）
対応決済	銀行振込・クレジットカード決済 ※VISA,Master準備中
ポイント期限	無期限（残ったポイントは次回いつでも利用可能）
決済方法	会員画面上からポイント購入（無料会員登録後）
キャンセル	会員画面からキャンセル可（ご入金後の返金不可）

7. 料金体系

②法人名簿提供サービス

	リストデータレンタル	リストデータ購入（ダウンロード）		
プラン	一般法人データ (電話帳・Web掲載データ)	詳細法人データ	新設法人データ	
料金	無料 (Opt)	10pt /件	15pt /件～	15,000pt～ /地域
提供リスト データ	会社名+業種名+ 都道府県 市区町村 までの地域	会社名+業種名 +FAX番号+ 電話番号+郵便番号+ 住所全て一式	会社名+業種名 +FAX番号 +電話番号+〒住所	会社名+住所 ※現在準備中
絞込条件	業種名・地域	業種名・地域・会社規模	地域のみ	
オプション	FAX配信代行サービス DM発送代行サービス 電話営業代行サービス	代表者名・資本金 設立年・売上規模 従業員数規模 ※1項目+@10pt ※絞込条件指定は無料	未定	
更新頻度	約1年	約3ヵ月	毎週	
データ総数	約600万件 (FAX番号付データ 約250万件)	約300万件	約1万件	

詳細はこちら→ list.netreal.jp

7. 料金体系

③FAX配信代行サービス

	FAX配信	FAX原稿	FAXリスト								
料金	<p>初期・基本料なし 全国一律 7~10pt/枚</p> <table border="1"> <tr><td>1~2,999件</td><td>10pt/枚</td></tr> <tr><td>3,000~4,999件</td><td>9pt/枚</td></tr> <tr><td>5,000~9,999件</td><td>8pt/枚</td></tr> <tr><td>10,000件~</td><td>7pt/枚</td></tr> </table>	1~2,999件	10pt/枚	3,000~4,999件	9pt/枚	5,000~9,999件	8pt/枚	10,000件~	7pt/枚	<p>■FAX原稿持込み：無料</p>	<p>■FAXリスト持込み：無料 ■FAXリストレンタル：無料</p>
1~2,999件	10pt/枚										
3,000~4,999件	9pt/枚										
5,000~9,999件	8pt/枚										
10,000件~	7pt/枚										
オプション	—	<ul style="list-style-type: none"> 原稿アドバイス：15,000pt 原稿デザイン制作：20,000pt 	<ul style="list-style-type: none"> リスト購入：10pt~/件 (法人名簿参照) 								
付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ファインモード配信 原稿容量割増なし 配信時間帯割増なし 1件～配信可能 テスト送信無料（2件まで） リアルタイム配信対応 A4/B4サイズ対応 1時間3万件配信 宛名印字対応 配信完了のみ課金 配信結果ダウンロード 	<ul style="list-style-type: none"> 原稿作成ツール（開発中） 原稿サンプル利用可（準備中） ノウハウ無料提供 船井総研アドバイス 	<ul style="list-style-type: none"> 2種類のリスト利用可 持込みリスト重複削除機能 リストレンタル無料 300万件から抽出可 鮮度の高いFAXデータ 会員間クレーム対策 								

詳細はこちら→ faxdm.netreal.jp

7. 料金体系

④DM発送代行サービス

		DM発送				DM原稿	DMリスト
		定形 ハガキ	A4判 ハガキ	定形封書 (50g以内)	A4判封書 (200g以内)		
料金	東京都内	60pt/通	80pt/通	80pt/通	90pt/通	■ 基本料：無料 ■ レンタル：無料	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち込み：無料 ■ レンタル：無料
	神奈川 千葉・埼玉	70pt/通	90pt/通	90pt/通	100pt/通		
	その他全国	80pt/通	100pt/通	110pt/通			
オプション	なし	<ul style="list-style-type: none"> ・追加封入代：+2円/点 ※2点目以降の封入から発生 				<ul style="list-style-type: none"> ・デザイン制作 30,000pt 	<ul style="list-style-type: none"> ・リスト購入 10pt~/件 (法人名簿参照)
付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ・100通～対応可能 ・宛名印刷標準(ラベル込み) ・宛名貼り標準 ・発送費用込み <p>※ハガキ印刷別途 (お客様にて印刷物ご用意)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・共同DM(@28円～)の実施 ・100通～対応可能 ・宛名印刷標準(ラベル代込み) ・宛名貼り標準 ・OP(透明)封筒代込み ・封緘作業代 ・発送費用込み <p>※封入チラシ印刷別途</p>				<ul style="list-style-type: none"> ・原稿サンプル ・ノウハウ無料配信 ・電話相談受付 	<ul style="list-style-type: none"> ・持込リスト重複削除 ・レンタルリスト無料 ・約600万件から抽出 ・鮮度の高い案件 ・新設法人データ提供

詳細はこちら→ dm.netreal.jp

⑤電話営業代行サービス

	電話営業	コールスクリプト	コールリスト																					
料金	<p style="color: red; font-weight: bold;">初期・基本料なし 全国一律 150~300pt/件</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>1コール/件</th> <th>2コール/件</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>100~299件</td> <td>-</td> <td>300pt</td> </tr> <tr> <td>300~499件</td> <td>-</td> <td>290pt</td> </tr> <tr> <td>500~999件</td> <td>180pt</td> <td>280pt</td> </tr> <tr> <td>1,000~2,999件</td> <td>170pt</td> <td>270pt</td> </tr> <tr> <td>3,000~4,999件</td> <td>160pt</td> <td>260pt</td> </tr> <tr> <td>5,000件~</td> <td>150pt</td> <td>250pt</td> </tr> </tbody> </table>		1コール/件	2コール/件	100~299件	-	300pt	300~499件	-	290pt	500~999件	180pt	280pt	1,000~2,999件	170pt	270pt	3,000~4,999件	160pt	260pt	5,000件~	150pt	250pt	<ul style="list-style-type: none"> ■クリプト作成ツール：無料 ■スクリプトアドバイス：無料 ■スクリプト提案・修正：無料 <p>※コール開始後でも反応が上がるトークの提案・修正が無料です。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■コールリスト持込み：無料 ■コールリストレンタル：無料
	1コール/件	2コール/件																						
100~299件	-	300pt																						
300~499件	-	290pt																						
500~999件	180pt	280pt																						
1,000~2,999件	170pt	270pt																						
3,000~4,999件	160pt	260pt																						
5,000件~	150pt	250pt																						
オプション	<ul style="list-style-type: none"> ・お断り結果の入力：+20pt/件 ・FAX資料送付代行：+10pt/枚 	<ul style="list-style-type: none"> ・スクリプト作成代行：50,000pt (1案件あたり) 	<ul style="list-style-type: none"> ・リスト購入：10pt~/件 (法人名簿参照) 																					
付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ・経験豊富なスタッフが発信 ・最大6,000コール/日対応可 ・発信専用ダイヤル使用 ・インセンティブ増料なし ・通話料込み ・詳細の発信結果を確認可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・スクリプト作成ツール ・スクリプト雛型利用可 ・ノウハウ無料提供 ・電話相談無料 	<ul style="list-style-type: none"> ・持込みリスト重複削除機能 ・リストレンタル無料 ・約600万件からリスト抽出可 ・鮮度の高いコールデータ保有 ・営業拒否対策機能あり 																					

詳細はこちら→ tel.netreal.jp

8. ASPの操作方法説明

①会員登録手続きの操作（無料）

(1)会員登録をクリック



(2)ご利用規約に同意

「会員登録」のボタンをクリックして登録フォームに進みます。

(3)必要事項を入力

必要事項を入力のうえ、「確認する」をクリックしてください。

(4)確認・仮登録完了

入力内容の確認後、「登録する」をクリックしてください。

(5)送信されたメールを確認

テスト株式会社 テスト 太郎様
この度はNetReal!の無料会員登録手続きを行って頂き誠に有難うございます。
以下の本登録URLをクリックすると無料会員登録の手続きが完了いたします。

■本登録URL
<https://www.netreal.jp/entry/reg/3462/fc9cd1bab9cb7aa56caa4f5f8658bb8>
※URLが2行に分かれている場合、1行目と2行目をあわせた上でご確認ください。
※URLは1週間たつと無効になります。本登録ご希望の方はお早めにクリックください。

登録メールアドレス宛てに送信された本文内の本登録URLをクリックしてください。

(6)本登録完了

上記メッセージが表示されたら会員登録が完了です。再度メールにてログイン用のIDとpasswordが送信されております。そのまま会員ログインが可能です。

8. ASPの操作方法説明

②FAXテスト送信の操作（2件無料）

(1)会員画面にログイン



The screenshot shows the 'MEMBER LOGIN' page. It has fields for 'NetReal! ID' and 'Password'. Below the fields are buttons for 'ログイン' (Login), 'ID・パスワード再発行' (Reset ID/Password), and '会員登録' (Register). To the left, there's a purple sidebar with a 'なんと ¥0!?' message, a '700円' button, and a '登録からも検索可能数検索!' button.

会員登録時に発行されたIDとパスワードで会員画面にログインします。

(2)「FAX配信」をクリック



The screenshot shows the main dashboard with the 'FAX配信' (FAX Delivery) tab highlighted by a red box. Other tabs include '会員ホーム', '法人名簿', 'FAX配信', '電話営業', and 'DM配信'. A sidebar on the left lists various services like 'ポイント購入', 'ポイント貯め', 'ポイント交換', and '会員登録'.

上部タブの「FAX配信」をクリックしてください。

(4)PDFを即時配信用変換



The screenshot shows three steps of document conversion. Step 1: A PDF file 'document.pdf' is selected with a red box around the '即時配信用変換' (Instant Delivery Conversion) button. Step 2: The converted file 'document.pdf(即時配信用)' is shown. Step 3: The converted file 'document.pdf' is listed again with a red box around the '即時配信用' (Instant Delivery) button.

FAX原稿をPDFで登録しますと、「FAX原稿管理(一覧)」に登録されます。その後、「即時配信変換」を押すとPDFが即時配信用の原稿に変換されます。

(3)FAX原稿を登録



The screenshot shows the 'FAX原稿登録' (FAX Original Registration) form. It includes fields for 'ファイル名' (File Name), '原稿ファイル' (Original File), 'PDF(A4版)を選択' (Select PDF (A4 version)), and '原稿イメージ' (Original Image). There are also checkboxes for '複数枚提出' (Multiple pages) and '複数枚提出時の各枚に印字' (Print on each page of multiple pages).

左メニューの「FAX原稿管理」から「FAX原稿登録」をクリックし、こちらから原稿を登録します。(PDF推奨)

(5)テスト送信先の指定



The screenshot shows the 'テスト送信先設定' (Test Delivery Recipient Setting) screen. It displays a table with columns 'リモート名' (Remote Name), 'テスト送信' (Test Delivery), and '原稿' (Original). A red box highlights the 'FAXリスト管理' (FAX List Management) button, which is being clicked.

「FAXリスト管理」から「テスト送信先指定」をクリックして、自社にFAXをテスト送信することができます。

(6)配信予約の手続き



The screenshot shows the 'FAX配信予約' (FAX Delivery Reservation) process. It shows a sequence of five steps: 'スクリプト1' (Script 1), 'スクリプト2' (Script 2), 'リスト選択' (List Selection), '日時・印字設定' (Time and Print Settings), and '予約完了' (Reservation Complete). The final step shows a summary of the reservation details.

「FAX配信予約」から(4)原稿、(5)リストを選択していく、送信時間を指定します。(宛名印字の設定もできます)確認・完了後、最短10分に送信されます。

8. ASPの操作方法説明

③法人リストレンタル検索の操作（無料）

(1)「法人名簿」をクリック

会員画面の上部タブから「法人名簿」をクリックします。

(2)「リストデータレンタル」の「一般法人データ」をクリック

検索したいリスト種類(FAX/DM/TEL)を選択します。その後、業種もしくは地域から検索します。

(3)「業種から絞り込む」

業種大分類が表示されます。キーワード検索や対象の業種にチェックして絞り込むことができます。

(4)「地域から絞り込む」

業種で絞り込み後、更に市区町村単位の地域でも絞り込みが可能です。

(5)確認・リスト名を入力、登録完了

「この件数で確認」をクリック後、名称入力後に検索したリストを保存することができます。

(6)会社名の閲覧、削除編集

(5)で登録したリストが保存されます。登録直後は「収集中」というステータスとなり、5~10分後に名称をクリックすると会社名の確認・削除編集ができます。

8. ASPの操作方法説明

④スクリプト作成ツールの操作（無料）

(1)「電話営業」をクリック



会員画面の上部タブから「電話営業」をクリックします。

(2)「スクリプト作成」をクリック



左メニューの「スクリプト管理」をクリック後、「スクリプト作成ツール」を選択頂きます。

(3)「コール条件」を入力



スクリプトを自動生成するために必要なコール条件を入力いただきます。

(4)生成されたスクリプトを編集



コール条件を元に生成されたスクリプトを編集して最適化することができます。

(5)予備知識を登録



コールスタッフが質問を受けた際にもその場で対応できるよう予備知識を登録できます。

(6)登録内容確認、完了



登録されたスクリプト、予備知識の内容をご確認いただいた後に確認、完了

8. ASPの操作方法説明

⑤オンライン見積ツールで見積書作成（無料）

(1)「オンライン見積ツール」をクリック

The screenshot shows the homepage of the DM-Net website. It features a large orange header with the text 'DM-Net' and 'データ配信' (Data Distribution). Below the header are several promotional banners: one for 'DM発送' (Delivery) with a blue envelope icon, another for '共同DM@28円~' (Joint DM from 28 yen), and one for '料金体系' (Fee Structure). To the right, there's a login box with 'ログイン' (Login) and a password reset link 'ID・パスワード直達'. At the bottom, there are links for '無料会員登録' (Free Member Registration), 'はじめての方' (First-time users), 'よくある質問' (FAQ), '資料請求' (Request documents), and 'お問い合わせ' (Contact us). A red-bordered box highlights the 'オンライン見積ツール' (Online Quotation Tool) feature.

トップページのはじめての方にある
「オンライン見積ツール」をクリックします。

(2) プランを選択

オンライン見積ツール

ONLINE ESTIMATE TOOL

■**プラン選択**

■**既存のプラン**

基本サービス Fanボックス付 バイオガス付 電気自動車充電付
 燃料電池なし

■**新規のプラン**

既存でKOMOを作成する
 「KOMO」作成料 (A80) を手数料 (15,000円) 「KOMO」登録料 (B40) を手数料 (5,200円)
 「KOMO」登録料 (B40) を手数料 (2,000円) 「KOMO」登録料 (B40) を手数料 (3,000円)

■**リスト化プラン**

高価データなし データ登録料 (B50)
 通常データなし リリースデータ (C10) 一般法人データ (Way)
 リリースデータ (C10) 一般法人データ (Way) 一般法人データ (Way+V)

利用される予定のプランを選択して
「次に進む」をクリックします。

(3) 詳細を入力

件数や枚数などの詳細を入力します。
入力後、「次に進む」をクリックします。

(4)情報入力

[会員登録](#) > オンライン見積ツール

オンライン見積ツール

ONLINE ESTIMATE TOOL

ステップ 1
プラン選択

ステップ 2
詳細入力

ステップ 3
概算入力

ステップ 4
内野選択

ステップ 5
総括完了

情報入力

会員登録の有無 会員登録しない 会員登録済み

情報入力

会社名 (種類選択)	テクスト	株式会社
現在のポイント残高	テキスト	20ポイント
※現在の残高を全て消化する形で見積を作成します。		

会員ログインしていれば、自動的に会社名が表示されますが、ログアウトや会員登録していない場合は会社名を入力いただきます。

(5) 確認画面で内容確認

お問い合わせ・オンライン見積ツール

オンライン見積ツール

内容確認

■ 要求のプラン	■ 要求のプラン
基本料(月額)	FX自動取引サービス(FXMD、DMM送入行、電話営業)アカウント
取扱料(月額)	
取扱料(年額)	1,080円
取扱料(月額)	108/月
取扱料(年額)	
取扱料(年額)	
要求料(年額)	要求料: 没有料、請求料: 50円 上記料金の合計額: 1,130円
料金(年額)	
料金(年額)	
電気料金(年額)	
コール料金	100円

■ 要求のプラン

[回線追加] 延長 右側で回線を作成する。

■ リストマネジメント

品名データなし

作業

会社名

リストマネジメント

一覧表示データ

登録する

確認画面に見積内容が表示されます。
内容に問題なければ、「見積する」を
クリックしてください。

(6)PDF見積書の自動発行

「いますぐ見積書をPDF出力」
を押すとリアルタイムで日付や会社名が
印字された見積書(PDF)の発行が可能

8. ASPの操作方法説明

⑥ポイント購入手続き（税込15,750円～）

(1)「会員ホーム」をクリック



「会員ホーム」をクリックします
(会員画面のトップページ)

(2)「ポイント購入」をクリック



左メニューから「ポイント購入」をクリックします。

(3)ポイント購入する



15,000pt(税込:15,750円)単位～
ポイント購入を行って頂けます。

(4)メールを受信する



ポイント購入時にはメールが自動送信されます。ご請求書(PDF)をDLすることができます。

(5)支払いを行う



「銀行振込」はポイント購入時に自動送信されたメール内に記載されている銀行口座にお支払いください。
「クレジットカード決済」も対応可能です。

(6)ポイント反映



「銀行振込」はご入金後1営業日以内、「クレジットカード決済」の場合は即時ポイントが会員画面に反映されます。

参考（ご用途例）

業種業態を問わず様々な用途でご利用いただいております。

業種業態	法人名簿データの利用事例
金融	融資案内のために詳細法人データで従業員数を絞込指定・購入。予算を抑えるためレンタルも利用
保険	代表者付きデータの購入
建設工事	内装業者などの下請け企業データの購入
製造	取引先データ以外の見込顧客データの購入
不動産	取引先以外の不動産会社データの購入
卸売	小売店のデータ購入
小売	自社のターゲットを業種・地域で絞りレンタル
IT関連	代理店営業としてWeb・システム会社データ購入
ネット（広告）関連	自社のターゲットにあった企業データ購入
広告代理店	取引先データ以外の名簿データ購入
取次代理店	新設法人データの名簿データ購入
メディア	雑誌、新聞社の名簿データ購入
出版	全国書店データの購入
自動車	持込みデータ利用、代表者名データ購入
学校	願書配布対象エリアの中学校・高校のデータレンタル
土業	新設法人データの名簿購入
人材派遣	求人サイトに掲載されているデータ購入
医療	医療関連会社の名簿データ購入
飲食（店舗）	周辺企業のデータを地域のみで絞りレンタル
美容関連	全国の美容室データの購入
FCビジネス	飲食店舗のデータ購入
財団・社団法人	持込み会員データ利用
印刷	デザイン制作会社のデータ購入

業種業態	FAX配信代行の利用事例
金融	法人融資案内・業務連絡・代理店PR
保険	既存顧客への情報発信・業務連絡
建設工事	取引先業務連絡・取引先開拓
製造	BtoB直販・取引先業務連絡
不動産	支店への業務連絡・仲介物件案内・店舗や事務所空室情報（法人新規営業）
卸売	小売店開拓・BtoB直販・取引先業務連絡
小売	支店や取引先への業務連絡・BtoB営業
IT関連	イベントやセミナー集客・新規開拓（パッケージ案内）
ネット（広告）関連	掲載広告主集客・プロモーション
広告代理店	OEM販売の提案
取次代理店	格安法人商材の営業（ドアノック戦略）
メディア	ニュースリリース（PR）の配信
出版	書店向け新刊案内・業務連絡・セミナー等
自動車	販売店への業務連絡、新車試乗営業
学校	業務連絡・願書の設置依頼
土業	新規開拓・セミナー案内・既存顧客への情報発信
人材派遣	業務連絡・新規開拓・既存顧客への情報発信
医療	新薬や医療情報提供
飲食（店舗）	忘年会・新年会シーズの幹事宛て割引チケット配布周辺企業への開店のお知らせ（ランチ集客）
FCビジネス	FC情報の発信・業務連絡
財団・社団法人	会員ニュース、緊急連絡（メールは読まない層に対し）
印刷	割引限定キャンペーンの通知・ロット割引の営業

参考（ご用途例）

業種業態	DM発送代行の利用事例
金融	融資の電話営業で反応があったところにDM配布
保険	既存の保険加入者にDM発送
建設工事	取引先に新製品のDM案内
製造	取引先に新製品のDM案内
不動産	来店・見込み顧客に新築物件情報をDMで案内
卸売	取引先に新製品のDM案内
小売	以前の購入者に新製品のDM案内
IT関連	取引先に新製品やセミナーのDM案内
ネット（広告）関連	電話営業の後に資料請求があった企業にDM案内 成功の秘訣小冊子をDM発送
広告代理店	DM発送のOEM販売
取次代理店	アップセル商品の案内DM・DM発送の取次
メディア	ある程度の情報量・ビジュアルで伝えなければならないプレスリリースのDM発送
出版	取引書店への新刊案内DMや告知
自動車	新車購入者に自動車パーツ情報を案内（アップセル）
学校	自校の願書を封入して発送
土業	新しい財務・法律・労務知識を収めた冊子をDM発送
人材派遣	以前に面接した人材に対し自宅に転職成功集を発送
医療	新薬の案内をDM発送
美容	エステサロンの案内DM・試供品（サンプル）の発送
飲食（店舗）	周辺の企業にランチやデリバリーメニューをDM発送
FCビジネス	FC成功事例集をDM発送
財団・社団法人	会員に対して会報紙（A4）のDM発送
印刷	印刷価格表やサンプルのDM発送
個人	小ロットでも安く発送できるから、同窓会開催を通知

業務業態	電話営業代行の利用事例
金融	代表者掲載データを使い融資の電話営業
保険	既存の保険加入者に電話コール、アンケート収集
建設工事	大規模工事の際に各種業者に状況確認電話コール
製造	取引先に製品のアンケート調査電話
不動産	物件成約者にアンケート調査電話
卸売	小売店に売れ行き状況の確認電話
小売	法人に対し営業電話、個人に対し試供品送付確認
IT関連	新規取引先の開拓・無料セミナーの出席確認
ネット（広告）関連	法人新規営業開拓（コア営業に集中）
広告代理店	法人新規営業開拓（コア営業に集中）
取次代理店	法人新規営業開拓（コア営業に集中）
メディア	新しいプレスリリース発送先の開拓として記者の連絡先リサーチ
出版	出版向け新規営業開拓
自動車	アンケート調査
学校	願書の到着確認
土業	周辺企業への新規開拓を実施
人材派遣	人材派遣先企業の開拓電話
医療	医療関連向け新規営業開拓・アンケート調査電話
美容	エステ来店促進（女性コールスタッフ対応）
飲食（店舗）	本部からFCへの電話連絡
FCビジネス	FCセミナーの出席確認
財団・社団法人	アンケート調査
印刷	新規の法人営業コール
個人	同窓会開催の連絡