

お便り当番は？

作業を丸投げできる
ステップ郵送DM
DXサービス



マーケティングの最大の敵は？



「忘れられること」

お客さんは「買いたくない」訳ではない



**あなたのことを
覚えていないのです**

買いたい時期が来た時、
思い出してもらうためには、
ご縁を繋ぐこと



だから、忘れられないツールとして、

ステップ郵送DMが
効果的なのです



アトピッコハウスは？

創業27年の建材メーカーです

**販売先工務店の顧客育成・追
客ツールとして「お便り当番」を
開発しました**

※現在は、他業種でも使えます



工務店支援セミナー

こんな方に向いている

- DMを**手作業**で送っている
- DMを効果的に活用し、**既存顧客のファン化・アップセル**などに活用したい
- DM**施策**にトライしてみたい
- DM**施策**をやってみたが、続けられていない



どんな場面で使えるか？

- 新規顧客の**追客**と育成
- **紹介促進**をしたい場面
- **キャンペーン**のお知らせ
- お客様の**誕生日**祝い
- 休眠顧客の復活
- 集客の促進など



新規顧客の追客と育成

- **営業ステップを構築し、
DMをステップ郵送**

- 翌日、お礼ハガキ(自動郵送)
- 7日後、お役立ちレター1(自動郵送)
- 14日後、お役立ちレター2 (自動郵送)
- 21日後、お役立ちレター3 (自動郵送)
- 相談が入ったら、商談



建築用 ステップ郵送DM

ステップ郵送

1回目

資料請求ありがとうございます

しかまハウスの営業は昭和紀。長井市で、ずっと家づくりを志して参りました。

しかまハウスは小さな建築会社です。創業会社内もごいままやんの、

「失敗しない家づくり情報」を、送らせていただきます。

せっかくいただいたご縁です。少しでもお役にたつことができれば、幸いです。

明日、発送させていただきますね。

しかまハウス株式会社
代表取締役 西澤 洋明

追伸 お急ぎの方はすぐご当にお電話下さい。

〒993-0017 山形県長井市花作町1-17-1

TEL&FAX: 0238-87-4107

<https://shikama-house.com/> info@shikama-house.com

お礼ハガキ

はじめまして、しかまハウス代表の西澤 洋明です

この度は、当社にご縁を頂きまして、誠にありがとうございます。
私の会社は、地域密着の小さな建築会社です。

大手ハウスメーカーのように資金力も、宣伝力もありません。豪華なパンフレットもありません。

少人数で、真面目に地域に根差した家づくりをしています。ブランドこそありませんが、無数の営業経験をかけていない分、本当にいい家を建てているという自信を持っています。

そんなことは、単に縁よりよがりかも知れません。

大手ハウスメーカーや、大手建設会社の方が信用できると言う方は、私たちのお客様ではないと思っています。せっかくご縁があっても、そうした方々の家づくりをお手伝いすることは、私達には出来ません。

大切なご家族が住まれる家です。

結露しない壁や、ゴロンとしたくなく無垢フローリングを使って気持ちいい家を建てて差し上げたい。広告費に大きな経費を使っているからこそ、他社でオプションとなる本物の素材を使って建てて差し上げることが出来る。

これら、私達の誇りであり、お約束です。

私達は、地域密着で長年家づくりに関わってきましたが、通いつづけてもできません。孫子の代まで、この地域で家づくりに関わっていきます。

家づくりは長年関わっていることを願って、さきやかな情報を、送らせていただきます。当社には営業マンがおりませんので、しつこい営業や突如のご訪問もありません。どうぞ安心して、少しお付き合いいただけたら幸いです。

しかまハウス株式会社 代表取締役 西澤 洋明
TEL&FAX: 0238-87-4107
山形県長井市花作町 1-17-7

ホームページ: <https://shikama-house.com/> メール: info@shikama-house.com

挨拶文

しかまハウス株式会社 代表取締役 西澤 洋明
TEL&FAX: 0238-87-4107
山形県長井市花作町 1-17-7

ホームページ: <https://shikama-house.com/> メール: info@shikama-house.com

情報

失敗しない家づくり情報 Vol.1
しかまハウス株式会社

2. 結露がなくなる?

3. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

4. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

5. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

6. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

7. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

8. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

9. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

10. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

11. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

12. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

13. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

14. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

15. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

16. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

17. 結露がなくなる? : 思っています。実は意ガラスを 2 重にするだけ

3回目、4回目...

お客様の信頼を、裏切らないために

しかまハウス代表の西澤 洋明です。
失敗しない家づくり情報 Vol.2

私の会社は地域密着の小さな建築会社です。大手ハウスメーカーや、大手の建築会社のように年間何十棟も建てられません。

無理なく建てられる建築以上、例えば営業マンを雇って、営業テクニックを駆使して、仕事を回すという家づくりも思っています。我々を信じてくださるお客様にだけ、丁寧な仕事をさせて差し上げたいです。

家は「商品」でもなければ、「作品」でもありません。

世界にたった一つの、その家族のための「安らぎの場」であり、家族が安心して暮らせる場所であるべきだと信じています。

家が完成で、安心して暮らせる家を建てて差し上げたい。しかし、家づくりにおいて最も大切なのは、「お金」の話です。

無理な資金計画を立てた結果、外資にも行けない、銀行にも行けない、子供の教育資金にも困った。「家が完成」でも、ご家族が幸せになるなんて、夢のまた夢です。

家を建てることで、不幸になる人を作らない。そのために、「家づくりにおけるお金の話」が、とても大事になるのです。

今回の失敗しない家づくり情報「本誌価格」だけでは、家は建たない。もともと参考にして頂ける書です。

次回は、「雨漏り」も、本当に悩みの種です。をお届けします。

しかまハウス株式会社 代表取締役 西澤 洋明
TEL&FAX: 0238-87-4107
山形県長井市花作町 1-17-7

ホームページ: <https://shikama-house.com/> メール: info@shikama-house.com

挨拶文

住宅用語は専門用語のオンパレード。日々の生活で馴染みのない用語が多く、最初は戸惑われる方がほとんどです。そのため、何をどう確認して良いのかわからないのです。安い家、高い家、それぞれに理由があります。失敗しない家づくりのために、最低限の基礎知識が必要で、

しかまハウス株式会社 代表取締役 西澤 洋明
TEL&FAX: 0238-87-4107
山形県長井市花作町 1-17-7
ホームページ: <https://shikama-house.com/> メール: info@shikama-house.com

情報

新規追客DMのネタ例

- ・最初のお礼ハガキ
- ・自社で出来ること(得意としていること)
- ・製品バリエーション
- ・社長の想い
- ・会社の理念
- ・業務内容
- ・お客様の声



OB顧客のフォロー・リピートの促し

- ・毎月1回、ニュースレターを送る

- 対象リスト自動抽出(当社)

- 印刷データを添付(利用者)

- 印刷・封入・発送(当社が代行)

- 相談が入ったら、商談



建築用 ニュースレター3点セット

挨拶文

はじめまして、株式会社真柄工務店代表の真柄です

この度は、当社にご縁を頂きまして、誠にありがとうございます。
私の会社は、地域密着の小さな工務店です。

大手ハウスメーカーのように資金力も、宣伝力もありません。展示場也没有せんし、豪華なパンフレットも、格好いい営業マンもいません。

少人数で、真面目に地域に根差した家づくりをしています。大手と違って、ブランドこそありませんが、無駄な営業経費をかけていない分、家は、本当にいいものを作っているという自信を持っています。

といっても、そんなことは、車に乗りよがりかも知れません。

大手ハウスメーカーや、大手建設会社の方が信用できるという方は、私たちのお客様ではないと思っています。

せっかくご縁があっても、そうした方々の家づくりをお手伝いすることは、私達には出来ません。そして、大切なご家族が住まれる家です。

当社にご縁があった方には、自然素材をたっぷり使った気持ちいい家を建てて差し上げたいと思っています。地域密着の小さな工務店だからこそ、余計な経費を使っていないからこそ、全力で、いい家を建てて差し上げることが出来る。

これが、私達の誇りであり、お約束です。

私達は、地域密着で長年家づくりに携わってきましたから、逃げも隠れもしません。孫子の代まで、この地域で家づくりに係っていきます。

手づくりのやさやかな「家づくりお役立ち情報」ですが、家づくり成功のヒントにして頂けると嬉しいです。

当社は、小さな会社です。しつこい営業はしませんし、突然のご訪問も致しません。資料もご不要であれば、直ぐに返信をストップ致しますので、恐れ入りますが、ご一顧ください。

電話：042-457-0025 FAX：042-457-0026

株式会社直経工業 担当：直経 大介

東京都西東京市田無町726 3・73-1111

ホームページ: <http://www.magara-koumuten.co.jp/> メール: info@magara-koumuten.co.jp



ニュースレター

アトピックス自然素材は「自然が笑う」春のような柔らかな自然素材でつくります

YAMAWARA 2017 March 3

アトピックス株式会社
代表取締役 伊藤 淳

〒248-0005 神奈川県横浜市西区下2-6-5 Tel:045(32)・4210

<https://www.atopice.com/>

陽気に誘われ 芽出さ顔出す 生きものたち

春の光と風に包まれて
大地の鼓動 いちいの躍動

01

アトピックスの自然素材

やっぱり塗り壁がいーという方に
カオリンの壁パフェクトウォール

塗り壁をあきらめないで

ビニルクロスで妥協したくない。でも塗り壁は高価と一悩ましている方に朗報! カオリンの壁パフェクトウォールなら、手頃なお値段で高品質な塗り壁を実現できます。

コスバ後援の理由

コストパフォーマンスが良い理由は、大きくは環境工事を簡略化したこと。下廻り材を元開発した商品なので複雑な下廻りが不要なのです。

デメリットはないの?

乾燥が早いので工期は短い。そのかわりアトピックスならではの“仕上がりターン”を逃すことはできませんが、43色のカラー展開は嬉しいポイントです。

<https://www.atopice.com/product/perfectwall.php>

02

happy handmade 新学期はnewな上履きでLet's Go

ママの手作り上履き袋♡

- 材料** 生地 約3枚半 縦型 22×24 cm 2枚、横型 22×24 cm 1枚、裏布 22×24 cm、綿糸 数針、リボンテープ 12cm幅 長さ 10cm、Dカン、綿糸用ミシン針 15号、縫い針、糸通し、人差し指程度の厚紙、裁断ナイフ、定規、ハサミ、アイロン
- 作り方** 持ち手の部分は35 cmと2 cmに幅を切ります。

STEP1 両端の端を折り返し縫うように、表布1枚を縫い合わせる。
※ネームタグ縫いつける。

STEP2 表布と裏布を中央に合わせて、上端と下端を縫う。持ち手の部分の縫い出し位置は、図のように作る。

STEP3 持ち手を中央に合わせて、左右の端を縫うようにして、生地のずれ、歪みを縫い直す。縫い直しは90度角で行います。

STEP4 返し口から表側に返し、返しにはミシンもしくは手縫いで縫える。裏布を表側の中心にし、ひざを開き、表側から返ると一致するように縫い合わせます。

完成! 持ち手を裏返し、レースリボンにも!!

creator: minity
<https://www.facebook.com/handmade.minty/>

チラシ

大掃除には「こめつとさん」

物を整理してみたら、あら床が以外と汚れていた…。そんな時に活躍するのが住まいのクレーナー「こめっとさん」です。床だけでなく、木製建具などの汚れ落としにも使えます。もちろん、キッチン周辺のタッショフロアにもOK。畳と絨毯以外には使えないと覚えておってくださいね！

住まいのクリーナーこめっとさん 2,009円（スプレーボトル付）/200ml

＜使い方＞

- 1) 専用ボトルのメモリ 50 のところまで「こめつとさん」の原液を入れる。
 - 2) 水道水をメモリ 500 のところまで入れる。
 - 3) 軽く振る。
 - 4) 床にスプレーをしながらハンディワイパーもしくは雑巾で軽く拭き取る。
- ※10倍希釈なので2000ml 1分使えます

※注文は、下記を記入してFAX、もしくは電話、メールでもOK。
その他、住まいに関するお困りごと、ご相談などありましたら、ご記入ください。

本文または、ご相談		☐ 床用タリーナー「こめっつとさん」を注文します ☐ 無料のご相談	
お名前			
ご住所		〒	
お電話番号		(FAX)	
メールアドレス			
(注文)のこと。何でもお書きください			
限りごと、ご相談		この当分は、夜勤した方がスマートだと思えます。	

電話：022-374-1839 FAX：022-371-9616

株式会社仙台エアサイクル住建 担当： 柏倉 彰

仙台市泉区泉友丘 5-24-18

仲良くなる

役立つ

反応をとる

建築用 ステップ郵送DM

定期点検(往復ハガキ)

1年後、3年後、5年後、10年後

〒520-1501 滋賀県高島市新旭町旭1252 有限会社大地工務店 代表取締役 飛弾 功次 〇山 〇男 様 〇〇県〇〇市〇〇町1-12-13 1234567	定期点検の希望日ほか 有限会社大地工務店 担当 飛弾 様 下記の日程で、定期点検を希望します。 <table border="1"><tr><td>第1希望日</td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td>時頃</td></tr><tr><td>第2希望日</td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td>時頃</td></tr><tr><td>第3希望日</td><td>年</td><td>月</td><td>日</td><td>時頃</td></tr></table> 郵便番号 ご住所 お名前 ご希望ほか ご連絡事項 * 経費の状況によって有償になる場合は、事前にお見送りをお送りいたします。	第1希望日	年	月	日	時頃	第2希望日	年	月	日	時頃	第3希望日	年	月	日	時頃	501 滋賀県高島市新旭町旭1252 定期点検のご案内 〇山 〇男 様 皆様、お変わりございませんか？ 御引渡しして1年になります。あっという間 ですよ。1年の節目には、無料の定期点検をさせていた だいております。 ご希望の訪問日時をお知らせいただけますで しょうか。追って当社から、確認のお電話をさせていた だきますね。ご連絡、お待ちしております。 * 補修の状況によって有償になる場合は、事前 にお見送りをお送りいたします。 有限会社大地工務店 代表取締役 飛弾 功次 〒520-1501 滋賀県高島市新旭町旭1252 tel.0740-25-7485 fax.0740-25-7481 http://www.dih.jp info@dih.jp
第1希望日	年	月	日	時頃													
第2希望日	年	月	日	時頃													
第3希望日	年	月	日	時頃													

1234567

建築用 ステップ郵送DM

毎年のアニバーサリーDM



6カ月後



2年後



4年後



6年後



7年後



8年後



9年後

既存客フォローDMのネタ例

- 社外報
- アニバーサリーDM
(誕生日、クリスマス等)
- 紹介依頼
- イベントお誘い
- 特別ご紹介(特典案内)



キャンペーンの告知

- **任意のタイミングで一斉送信**

- 対象リストを抽出(利用者)
- 印刷データを添付(利用者)
- 印刷・封入・発送(**当社が代行**)
- 相談が入ったら、商談



失注客掘り起こしDM

- 社外報
- ステップ郵送DM
- キャンペーン
- アンケート
- 紹介依頼



その他の使える場面

- 来店顧客に対して、紹介促進をする(一斉)
- 来店が無いお客様へのフォロー(一斉)
- 見込み度の向上(ステータスに応じた配信)
- DM、架電、訪問等複数のアクション設定
(ステップ郵送、AUTO TODO設定)
- 紹介来店→1カ月来ない→DM→再来店
(ステップ配信、AUTO TODO設定)



ステップDMを送れば、
必ず商談が増え、
売上げがアップします



踏み出せない人の理由

効果の上がる
ステップが組めない

ステップ郵送の
DM原稿が作れない



そこで、

**サポート体制を
整えました**



サポート体制

配信代行プラン: 導入設定

ちよい投げプラン: 導入設定
+ デザイン

丸投げプラン: 導入設定
+ デザイン + ライティング



丸なげプラン

戦略会議の実施

引合いのあったお客様に送る
ステップ郵送DMを作成する

- 訴求ポイントの確認
- 営業ステップの構築
- ステップ郵送DM作成



あなたがやることは？

顧客情報の 名簿を、送るだけ



導入手順 ステップ1

顧客フォローの 戦略立案



導入手順 ステップ2

ライティングと、 デザインの実施



導入手順 ステップ3

システムに 顧客登録

※当社にて行います



メニュー内容1

配信代行プラン： 導入設定

→原稿は、ご自身でご用意頂く

ツール代：30万円

導入設定費用：20万円

(※配送費用は別途実費)



メニュー内容2

**ちょい投げプラン：
導入設定 + デザイン**

→ 原稿の体裁を整えます

ツール代：30万円

導入設定・デザイン費用：30万円

(※ 配送費用は別途実費)

メニュー内容3

**丸投げプラン：
導入設定**

+ライティング+デザイン

→レターの原稿から作ります

ツール代：30万円

導入設定・ライティング・デザイン費用：60万円

(※配送費用は別途実費)

オプションメニュー1

ニュースレターひな形原稿作成：

ライティング＋デザイン

→ **毎月送るニュースレター原稿の雛形を、1から作ります(1回分)**

制作費：60万円

(※配送費用は別途実費)

オプションメニュー2

ニュースレターひな形原稿作成:

ライティング+デザイン

→毎月送るニュースレター原稿の雛形を、1から作ります(2回分)

制作費:120万円

(※配送費用は別途実費)

その他の機能



1. 顧客管理(CRM)



2. 営業支援(SFA)



3. 案件管理

**ご質問は、
いつでもお待ちしております！**

