



# 展示会後の来場者へのフォローを減らし 商談を増やせた理由とは？

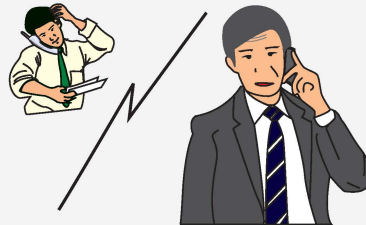
「WEBマン」は、蓄積された顧客のデータ、セミナー、展示会等で収集された名刺データを活用し、自社商材に関心を示している顧客（企業名・氏名）を割り出して顧客のニーズを分析し絶好のタイミングで顧客にアポ取りを支援します

## 通常営業の場合

### 従来型の営業



全来場者に御礼メールやTEL等  
煩雑な作業と  
手間がかかります



展示会来客者からの  
問い合わせ待ち…

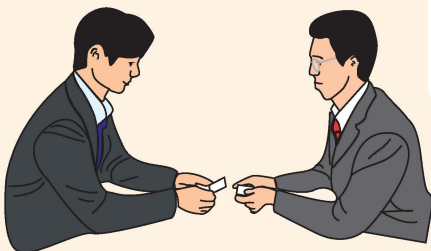


結局、片っ端から  
当たるしかない…

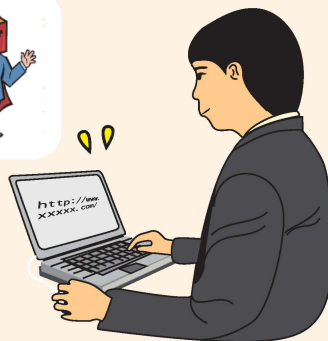


## WEBマンの場合

### WEBマンの営業



全来場者にいただいた  
名刺を元に御礼メールを  
自動配信



アピールしたい内容が  
のっている最適な  
URLをのせる



誰がどのURLを  
クリックしたかわかり  
待たずに営業できる

**自社WEBサイトの  
アクセス分析！**

従来のアクセス解析と違い、顧客一人一人を特定し、どのページにアクセスしたか分かります

**営業活動の  
省力化！**

関心のある顧客を発見し指令を出すことで営業マンを対人折衝に集中させることができます

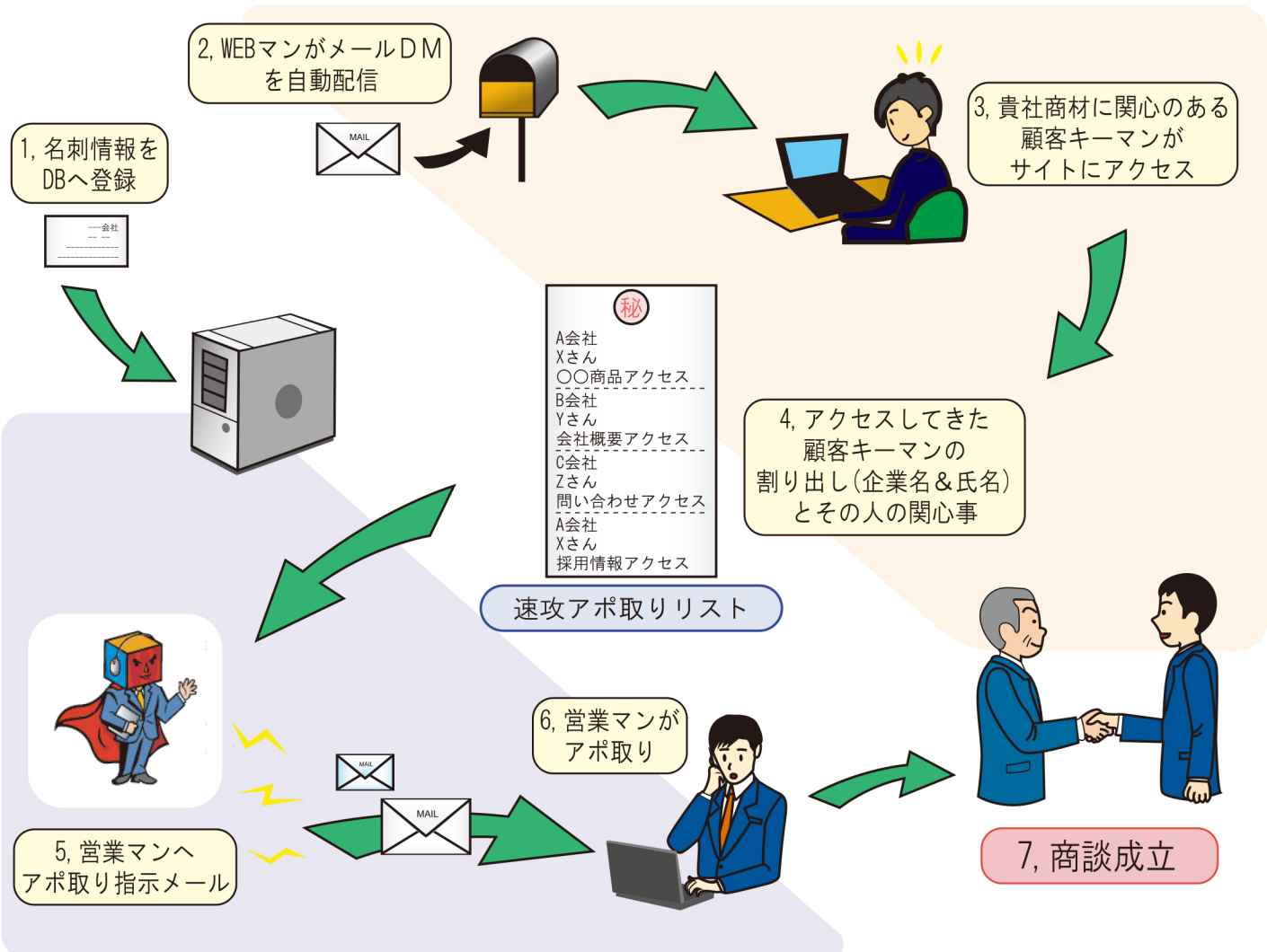
**顧客の関心を  
見落とさない！**

アクセス結果がメールで届く為、顧客の関心を見落としません

**新規顧客の  
発掘！**

関心のある顧客にタイムリーにアプローチできるため、確度の高い販促と商談を実施できます

# サービスの流れ



利用料金	営業マン1名	営業マン2~10名	営業マン11~100名未満	営業マン100名以上
WEBマン基本 月額課金	10,000円	25,000円	50,000円	200,000円
初回導入費用	20,000円	50,000円	100,000円	400,000円
WEBマン総合 月額課金	—	40,000円	70,000円	250,000円
DMメール配信費用	3,000件未満/回		3,000件以上/回	
月額課金	5,000円		10,000円	




<http://webman-123.info/>



