



貴社の課題に合わせて
最適なソリューションをご提供します

Office DH

株式会社オフィスディーエイチ

会社概要

会社名 株式会社オフィスディーエイチ
代表 飛田 猛彦
住所 東京都港区南青山3-1-36
URL www.officedh.jp

事業内容

- BtoBマーケティング支援事業
- BtoCデジタルマーケティング支援事業
- 企業課題ソリューション事業



お問い合わせ



info@officedh.jp



050-5474-5657

代表プロフィール



1997年、エキサイト株式会社の立ち上げ時より広告営業を担当し、その後は一貫して広告、メディア、WEB領域を経験。2006年からは経営責任者として子会社へ出向。立ち上げ間もないリスティング広告事業会社の組織基盤を構築、運営の厳しい状態のメディア事業会社の収益改善やステークホルダーとの様々な調整を図り、両社の事業安定を実現。その後ブロードバンド事業を管轄しBtoCを、SaaS事業においてBtoBマーケティングを実践。培った幅広い経験を活かすべく、株式会社オフィスディーエイチを設立。

経 歴

2000年 エキサイト株式会社 メディア本部副本部長 兼 広告事業部長
2006年 株式会社クロスリスティング 取締役COO
2010年 ビューティーナビ株式会社 代表取締役社長
2018年 エキサイト株式会社 ブロードバンドサービス本部長
2021年 同社 SaaS事業部 field sales

BtoBマーケティング サポートプラン

Office DH

「組織的に検討し、購入までに時間がかかる」という特徴があり、購入のタイミングがわかりづらいBtoBのマーケット受注タイミングを逃さない為の営業組織構築からピンポイントの施策迄、貴社の状況に応じた支援プランをご用意しています。

Sales Improve Performance 月額150,000円～

- ・リソース不足で営業が手薄状態
- ・外注任せでノウハウが溜まらない
- ・今の営業手法に迷いがある

現状を考慮し、貴社に合った営業の仕組みを構築していきます

ご支援内容

- ・月1回の定例MTG
- ・実行計画書策定
- ・KPI策定
- ・実行の随時サポート（チャット）
- ・実行の振り返り～修正

Prospect acquisition 月額50,000円～

BtoBの営業活動において、第一歩でありながらハードルが決して低くないのがリード獲得です。現状の仕組みや施策をヒアリングし、ターゲットの選定&リスト作成から作り直します。施策の再検討を含め、より決済者に届き易い仕組をご提案します。

ご支援内容

- ・ターゲットリストの作成
 - ・施策検討～効果検証
 - ・ブラッシュアップ
- ※問い合わせフォーム営業（特別料金）

Prospect nurturing 月額50,000円～

獲得したリードや商談でNGになった見込み客など休眠状態のハウスリストを有効化するための仕組みを構築します。MAツールの導入からLPの制作まで、一連の流れを構築・管理いたします。

ご支援内容

- ・MAツール導入支援
 - ・MAツール運用
 - ・週1回の状況共有
- ※LP制作（特別料金）

営業現場の課題解決から新たな体制の仕組み化まで

- リソース不足で営業が手薄状態
- 外注任せでノウハウが溜まらない
- 今の営業手法に迷いがある、属人化・ブラックボックス化を解決したい

営業の課題を可視化し貴社に最適な体制を作ります

● 営業戦略の明確化

→営業プロセスの見直し（歩留ポイントの明確化、ターゲット設定、営業手段の再検討）

● ルールを明確にしたKPIの設定

→スタッフによってバラバラな管理方法、ヨミの解釈の異なりを統一化
（訪問件数、成約率、案件数、顧客単価、リードタイム等、様々な項目の設定と目標の明確化）

● ノウハウの共有

→スタッフによるバラバラな知見、属人化、ブラックボックス化した状態を改善し効率的な営業部隊へのバージョンアップ
（ツール導入で全ての営業進捗、顧客動向を可視化する）



問い合わせフォーム営業

企業の問い合わせフォームへ自社のサービスや優良な情報を送信する営業手法です。

決裁者の目に入りやすく効果的なアプローチが可能となります。

● 面識の無い企業にもアプローチできる

→ターゲット選定した企業にコンタクトを取る場合、通常必要な名刺交換等の履歴が無くてもアプローチが可能

● 高確度のアポイントに繋がる

→問い合わせフォームに届くメッセージを、決裁者が確認している企業は多くあります。
マネージャーや取締役などの決裁者がフォーム経由の問い合わせへの対応方法を決めていることは少なくありません。
この傾向は、中小企業やベンチャー企業で特に強くなります。
→返信があった場合は、相手先の課題と自社のソリューションがマッチしている可能性が高いと考えられ、自社の商品やサービスに、強い関心を持っている企業の確率も上がります。

● より効率的な営業活動が可能

→訪問営業やテレアポといった営業方法は、相手がオフィスにいる事が前提になるため非常に効率が良くない手法です。
問い合わせフォーム営業ならオンラインで行えるため、テレワークなどで相手がオフィスにいない場合も営業が可能です。



サービスの紹介やセミナーの案内をすれば
資料請求やアポイント等リード獲得が可能

当社「問い合わせフォーム営業サービス」の強み

■ 良質な送信部隊による人力作業

→ 1社1社目視の上送信、企業毎の異なるフォームにフレキシブルに対応

■ 良質な送信先企業リスト

→ 業種・売上・従業員数等のセグメントや送信NG企業の排除等、精査されたリストをご用意

■ 良質な文案作成

→ ABテストに対応

■ リーズナブルな価格設定

→ まずは少ない送信数でお試しが可能（最低送信数500件～）

→ 月額固定費がなく、毎回送信数に対しての費用のみ

→ ボリュームディスカウント料金適用（5,000件以上は単価20%OFF、文案作成無料）

■ ご要望に応じたサポートも充実

→ 文面中に記載するURLのクリック数もレポート

→ メールでのリアクションに対する一次受けも対応

ご利用料金

お客様のご予算と様々なご要望にお応えできるプランをご用意しております。

- 初期費用 10,000円（税別）
 - 送信料金 ※最低送信数500件
 - ・貴社がお持ちの送信先企業リストを使用（問い合わせフォームURLあり） 単価20円（税別）
 - ・貴社がお持ちの送信先企業リストを使用（企業HPのURLあり） 単価35円（税別）
 - ・当社の送信先企業リストを利用 単価40円（税別）
 - 文案作成 10,000円（税別）
 - ・ABテストをご希望の場合2案まで作成いたします
 - ボリュームディスカウント
 - ・5,000送信以上は原稿制作費無料
 - ・5,000送信以上は送信単価20%OFF
 - 他にもご要望に応じた対応をいたします
 - ・1次受けサービス（メールでのリアクションに対する対応）
 - ・URLリンクへのパラメータ付与→レポート提供
 - ・メール送信対応（問い合わせフォームが無くメール問い合わせのみの場合）
- ★個人事業主様の代行もお受けいたします

リスト作成（絞り込み）

■ 業種

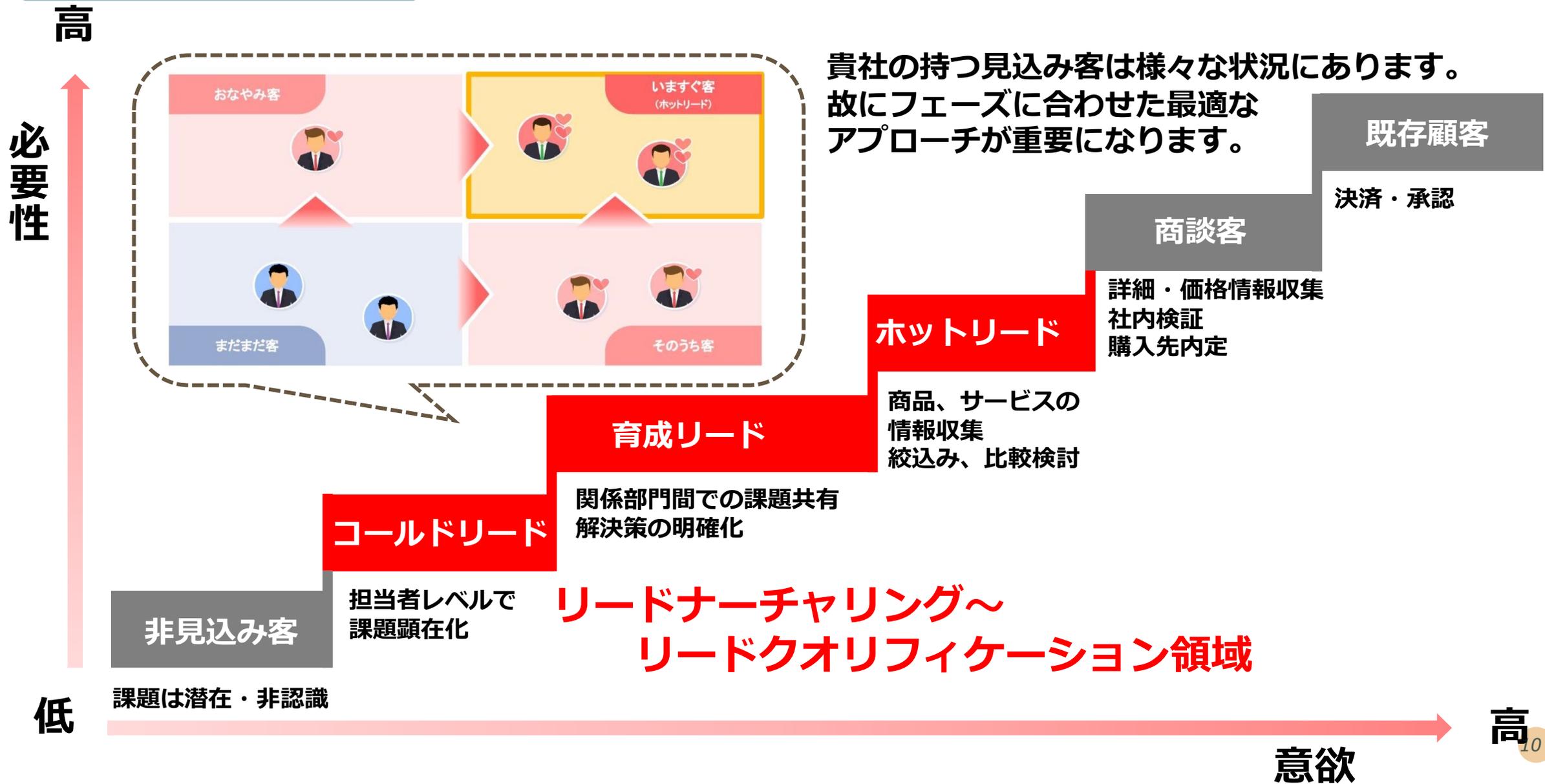
| | | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|------------|---------------|------------|----------|
| 小売・卸売 | 百貨店・スーパー | コンビニ | 食料品・酒屋 | ファッション・洋服 | 書籍・文房具・がん具 | 医薬品・化粧品 | 自動車・自転車 | 電器 |
| | 家具・インテリア | ガソリンスタンド・燃料 | 日用雑貨 | 建築・鉱物・金属 | 機械器具 | 総合卸売・商社・貿易 | 通信販売 | その他小売・卸売 |
| 飲食・宿泊 | 食堂・レストラン | 居酒屋・バー | 喫茶店 | ファーストフード | 持ち帰り・デリバリー | 旅館・ホテル | | |
| サービス | 旅行・レジャー | 床屋・美容院 | エステ・リラクゼーション | ペット | リース・レンタル | ビル管理・オフィスサポート | その他サービス | |
| IT・広告・マスコミ | 情報通信・インターネット | ソフトウェア・SI | デザイン・製作 | 広告・販促 | 放送・出版・マスコミ | | | |
| コンサル・会計・法務関連 | 経営コンサルティング | 会計、税務、法務、労務 | | | | | | |
| 人材 | 人材 | | | | | | | |
| 病院・福祉・介護 | 病院 | 医院・診療所 | 歯医者 | 動物病院 | 介護・福祉 | | | |
| 不動産 | 不動産売買 | 不動産賃貸 | 不動産開発 | | | | | |
| 金融・保険 | 銀行 | 貸金業、クレジットカード | 金融商品取引 | 保険 | その他金融 | | | |
| 教育・学習 | 幼稚園・保育園 | 小学校・中学校・高校 | 大学 | 専門学校 | 予備校 | 進学塾・学習塾 | 外国語会話 | パソコンスクール |
| | 幼児教室 | その他教室・スクール | | | | | | |
| 建設・建築 | 総合（建設・建築） | 専門（建設・建築） | 設備（建設・建築） | | | | | |
| 運輸 | 運輸 | 倉庫 | 運輸付帯サービス | | | | | |
| 製造 | 食料品 | 飲料・たばこ・飼料 | 繊維工業 | 衣服・繊維 | パルプ・紙 | 印刷 | 油脂加工・洗剤・塗料 | 化粧品 |
| | 医薬品 | その他の化学工業 | プラスチック製品 | ゴム製品 | 一般機械 | 電気・電子機器 | 自動車・輸送機器 | 精密機械 |
| | 鉄・金属 | その他製造業 | | | | | | |
| 電気・ガス・水道 | 電気 | ガス | 水道 | | | | | |
| 農林水産 | 農林水産 | | | | | | | |
| 鉱業 | 鉱業 | | | | | | | |
| 官公庁 | 官公庁 | | | | | | | |
| 組合・団体・協会 | 組合・団体・協会 | NPO | | | | | | |
| その他 | その他 | | | | | | | |

リスト作成（絞り込み）

- エリア
都道府県 市区町村
- その他

| | | | | | | |
|------|---------|--------------|-----------|---------------|-------------|---------|
| 従業員数 | 20人未満 | 20～50人未満 | 50～100人未満 | 100～300人未満 | 300～1000人未満 | 1000人以上 |
| 年商 | 3億未満 | 3～20億未満 | 20～100億未満 | 100～500億未満 | 500億以上 | |
| 資本金 | 1000万未満 | 1000～3000万未満 | 3000～1億未満 | 1～10億未満 | 10～50億未満 | 50億以上 |
| 上場 | 東証プライム | 東証スタンダード | 東証グロース | 名証（プレミアム/ベース） | 名証ネクスト | 福証 |
| | 福証Qボード | 札証 | 未上場 | | | |
| 設立 | 10年 | 20年 | 30年 | 40年 | 50年 | 100年 |
| 新設 | 3年以下 | 10年以下 | | | | |

※リストの内容についてのご要望があれば別途お伺いいたします。



マーケティングオートメーション（MA）とは、「顧客開拓におけるマーケティング活動を可視化し自動化する」事で、それを実行してくれるのがマーケティングオートメーションツール（MAツール）と云います。



SFA、CRMとの違いは？

SFAは「営業支援ツール」の事で、**提案や商談の段階まで進んでいる見込み客**の情報を管理します。
CRMは「顧客関係管理ツール」の事で、**すでに取引のある既存顧客**との関係を中心に管理します。