

マーケティング講座

## アグリビジネス強化大作戦(2) ～メルマガを有効に活用した営業方法

株式会社インソース

Eマーケティング部 次長 小林 洋介

今回は弊社代表の舟橋から、WEBとメールを連動した営業に関する話をさせていただきました。実際に、弊社では、毎週12誌・計3万通のメルマガジン(以下「メルマガ」)を配信しております。今回は、弊社のメルマガを担当している私から、効果的なメルマガの作り方と配信方法についてご説明いたします。メルマガを使ったマーケティング営業は、少ないコストで大きな成果を生み、かつ、誰でも簡単に実行することができます(インソースに入社するまで、日本古代史研究者であった門外漢の私でも、半年もたたないうちに一端の専門家になることができました)。

### 1.メルマガの原稿作成

メルマガを配信する際には、まず原稿を準備する必要があります。メルマガの原稿は、読者の方に早く慣れていただくためにも、構成やレイアウトを一定にした方が良いでしょう。スタンダードな構成は、(1)「あいさつ文」(「今日キャベツの花が咲きました」「麦の穂がたなびき、まさに麦秋の季節を迎えています」など)、(2)「コラム」(野菜の美味しい料理方法、良い野菜の見分け方など)、(3)「広告」(商品のウリ、独自のサービスなど)の3部構成です。

#### (1)「あいさつ文」～読者との距離を縮める!

まず「あいさつ文」ですが、これがメルマガの一番のミソです。私も、新聞・雑誌の人事・教育関係の記事から、自分が入院した話まで、幅広くとりとめもないあいさつ文を書いています。あいさつ文はそれほど意味がないように思いますが、読者であるお客様との距離を縮め、メルマガをより近くに感じていただくために必須のものです(私のメルマガであいさつ文だけを楽しみにしている読者の方もいらっしゃいます。複雑な気分ですが...)

#### (2)「コラム」

～ブログなどのコンテンツを有効活用

次に「コラム」ですが、ブログを運営している方でしたら、その文章をコラムに転用すれば、「1粒で2度美味しく」コンテンツを有効活用できます。「ブログ」をされていない方でも、野菜の美味しい料理方法、良い野菜の見分け方に加え、品種の違いによる味の比較や、日々の農作業のお話、栽培方法・作物へのこだわり...など、私個人的にも、みなさまにお聞きしたいことはたくさんあります。日々のお仕事の内容をそのまま書いていただければ、素晴らしい内容となりますので、コラムの執筆に関するご心配は無用です!

(3)「広告」～メールは簡潔に。WEBで詳細説明「コラム」と連動させて商品を紹介した方が、お客様の反応は良くなります。

また、たくさん広告をしたい所ではありませんが、あまりキラキラしたセールス色の強いメールは嫌がられますし、情報がたくさんありすぎると読者の方が食傷気味になり、文章を読んでももらえません。メールの本文中の広告では、商品のウリや独自のサービス(無農薬! 送料無料! 糖度15%の甘さ! など)を簡潔に書き、詳細説明は自分のホームページやブログに誘導して行うのが一番効果的です。

### 2.メルマガの配信方法

原稿が完成したら、次にメールの配信です。宛先が10件程度ならば、個人のメーラーからでも配信可能ですが、多数の配信先にメールを送る場合、外部のメール配信システムを利用する必要があります。メールの配信システムには、無料の「メルマガスタンド」と有料の「ASP配信サービス」の2種類があります。それぞれの長所・短所をご紹介します。

### (1)「メルマガスタンド」

～メルマガを紹介し、未知の顧客を開拓

管理会社が各発行者のメルマガをサイトで紹介し、内容を気に入った方がメルマガの読者登録をし、受信するシステム。主要なメルマガ管理会社は「まぐまぐ」「melma」「yahoo」「めろんぱん」など。1ヶ所から配信するよりも、できるだけ複数のサイトからメルマガを配信した方が読者を獲得しやすい。

#### 【長所】

- ・無料でメルマガを配信できる
- ・全く面識のない顧客を新規開拓可能
- ・インターネット上に公開されるため、コンテンツが溜まると、自分のホームページやブログの検索エンジンでの表示順位が上昇

#### 【短所】

- ・メルマガ管理会社の広告が冒頭末尾に入る
- ・メールの読者(顧客)の特定が不可能

### (2)「ASP配信サービス」

～ターゲットを絞り、多数のメールを配信可能  
自分が所有する顧客データベースを基に、外部のサイトを使ってメールを一斉配信。

#### 【長所】

- ・一度に多数の宛先にメールを配信可能
- ・ターゲットを任意に選択可能

#### 【短所】

- ・顧客データベースを整備する必要あり
- ・有料(ただし宛先数が1万件未満の場合は、月額3千～1万円でサービスを利用可能)

メール配信システムの概要は上記の通りですが、私はそれぞれ特徴が違う両者の併用をおすすめします。「メルマガスタンド」で新規顧客の開拓を、「ASP配信サービス」で既存先のフォローを行い、効率のよいWEBマーケティングを実現してください。

## 法人協会ニュース

アグリビジネスネットワークフェア2009の出展募集中!

本フェアは、農林水産省の助成と日本経済新聞社のご協力をいただき、農業法人等頑張る農業経営者の皆様の新たな販路拡大、ビジネスネットワークの構築のお手伝いを商談会型式でさせていただくものです。お申し込みは2月20日(金)まで。

東京会場：3月17日(火)10:00～17:00

大阪会場：3月27日(金)10:00～17:00

事務局：全国農業会議所 TEL：03-6910-1124

### ドイツ・FRUIT LOGISTICA 出展について

2月4～6日にドイツ・ベルリンで開催された標記展示会に当協会として出展しました。

ブースでは、5会員の商品の展示・試食を行うとともに、活発な商談等も行われました。



日本のリンゴや柑橘類、トマトに対し高い評価を得ました。また、納豆や漬物といった日本の伝統食品も概ね好評で、今後のPRや日本食の浸透度によっては有望な商品と成り得るとの手応えを得ました。

自社の経営に役立つ!「実践企業的経営体養成研修会」が開催されます

当協会では、第20回総会・セミナー等(3月5日～6日)と連携して下記研修会を開催いたしますので、社員研修等に活用をご検討ください。詳細はHPをご覧ください。

#### <第5回 東京開催>募集中!

テーマ：「セールスプレゼンテーションと部下育成・労務管理力強化研修」

日程：3月3日(火)～5日(木)

場所：浅草ビューホテル(TEL：03-3847-1111)  
(地下鉄銀座線「田原町駅」徒歩7分  
都営浅草線「浅草駅」徒歩10分)

第20回総会・春季セミナーを3月5日(木)・6日(金)に開催します

会員の皆様におかれましては、すでにFAXでご案内しておりますが、万障お繰り合わせのうえ、ご出席くださるようお願いいたします。お申し込みは、都道府県事務局へお早めにご連絡ください。

#### 第20回総会にやむを得ず出席できない方へ

当協会よりお送りしている委任状に法人名、代表名等を記入して、FAX(03-3237-6811)でご返送ください。ご不明な点は当協会までご連絡ください。

本紙に関するお問合せは下記までご連絡ください。

### アグリビジネス経営塾

発行：社団法人日本農業法人協会



HP：http://www.hojin.or.jp

TEL：03-6268-9500

FAX：03-3237-6811

e-mail：juku@hojin.or.jp

©(社)日本農業法人協会2008

本紙記事の無断転載を禁止します