

SERVICE INTRODUCTION

営業1人を、10人分動かす。

BtoB営業の仕組み化 — 新規開拓の自動化と、失注リードの掘り起こし。

目次

01 会社概要

02 BtoB新規開拓が抱える課題

03 GTM Portの提供価値

04 GTM Portの4つの特長

05 サービス全体像

06 新規開拓の自動化

07 失注リードの掘り起こし

08 ご支援の流れと料金プラン

09 私たち・お問い合わせ

会社概要

企業名	GTM Port 株式会社
企業名カナ	ジーティーエムポート
法人番号	2010701049291
本社所在地	〒141-0001 東京都品川区北品川5-5-15 大崎ブライトコア4階 SHIP
代表者	代表取締役 安田 拓光
事業内容	GTM支援事業 / BtoBセールス・マーケティング支援
Webサイト	https://gtm-port.co.jp
お問い合わせ	contact@gtm-port.co.jp



GTM支援の
プロフェッショナル

品川・大崎を拠点に
全国のBtoB企業を支援

こんなお悩みは、ありませんか？

新規開拓に取り組むBtoB企業の多くが、こうした課題に直面しています。

01

営業代行に頼んでいるが、アポの質が低い

無理に取ったアポばかりで、商談しても受注につながらない。

02

広告・展示会はコストが高く、ROIが合わない

獲得単価が高く、本当に欲しいターゲットに届いている実感がない。

03

新規開拓が特定の人に依存している

担当者の人脈頼みで仕組みがなく、異動・退職でゼロからやり直し。

04

CRMに数千件あるが、活用できていない

休眠リード・失注顧客が眠ったまま、商談につながっていない。

05

「今動くべきタイミング」を捉えられない

転職・資金調達など相手の変化を逃し、商談チャンスを失っている。

06

アウトリーチをやりたいが、やり方が分からない

先進的と聞くと、国内に実践企業が少なく頼み先も分からない。

営業1人を、10人分動かす。

LinkedIn・メール・問い合わせフォームの3チャネルを連携し、
新規アポ獲得と失注リードの掘り起こしを、人に依存しない「仕組み」で自動化します。

アポ単価

1/10

従来施策との比較

商談数

3倍

仕組み化による増加

最短

14日

で初アポを獲得

GTM Portの4つの特長

GTMエンジニアリングを成立させる、4つの強み。



仕組み化

ENGINEERING

「代行」ではなく、社内に残る仕組みを構築。リスト構築・配信・返信対応CRM運用までを設計図として可視化し、御社社内で再現できる状態まで作り込みます。



一気通貫

END-TO-END

リスト構築から商談化までを1つの仕組みで設計。3チャンネルとCRMをつなぎ、データの分断による取りこぼしをなくします。



データドリブン

DATA-DRIVEN

CRMデータと顧客の変化情報(転職・採用・資金調達など)を組み合わせ、「今アプローチすべき相手」を可視化。打ち手の精度と再現性を担保します。



最小コスト

COST EFFICIENCY

広告・展示会・代理店活用と比べて約1/10のコストで商談を創出。アポ単価¥10,000、最短14日で初アポ獲得を実現します。

サービス全体像

BtoB商談獲得を、2つの仕組みで支援します。



01

新規開拓の自動化

3チャネルを連携し、新規アポを自動で生み出す仕組みを構築。

¥10,000

アポ単価

4%

アポ獲得率

14日

最短



02

失注リードの掘り起こし

CRMに眠る失注顧客・過去接点リードを、変化を捉えて再活性化。

5.3%

商談化率

1/5

アポ単価

7日

最短

新規開拓の自動化

BtoB企業の新規開拓を「仕組み」として設計・構築・運用。展示会・広告SEOといった従来施策と比べ、ターゲットに直接アプローチし、アポイント件あたりのコストを大幅に抑えます。

✓ 設計・構築・運用まで一気通貫

戦略設計・ツール実装・運用改善まで全工程を一括対応。窓口を一つに集約します。

✓ 1チャンネルから依頼可能、まとめても OK

必要なチャンネルだけ単発で依頼可能。スモールスタートから全チャンネル統合へ拡張できます。

✓ アポ単価を従来施策から大幅に削減

テレアポ・展示会・広告と比べ、アポ1件あたりのコストを1/3～1/5に圧縮します。

KEY METRICS

¥10,000

アポ単価

4%

アポ獲得率

14日

最短初アポ

アプローチできる 3つのチャネル

LinkedIn・メール・問い合わせフォームの3経路を組み合わせ、ターゲットに最適なアプローチを設計します。



01

LinkedIn アウトリーチ

ターゲット企業の担当者をリスト化し、繋がリリクエスト～メッセージ送付～商談化までのシーケンスを設計・構築。担当者不在でもアプローチが動き続ける仕組みを作ります。



02

メールアウトリーチ

ハウスリストや企業の公開メールアドレスにアプローチ。開封率・返信率を高めるメッセージ設計から、ステップメールの自動配信フローまで構築します。



03

問い合わせフォームアウトリーチ

企業WebサイトのContactフォームを活用したアプローチを自動化。ターゲット選定～文面設計～送信まで、手作業ゼロで運用できる仕組みを構築します。

ご支援の流れ

お問い合わせから運用開始まで、最短週間。3つのステップでアウトリーチ自動化を実現します。

1

STEP 01

ヒアリング・戦略設計

ターゲット・商材・現状の営業フローをヒアリング。3チャンネルから最適な組み合わせを設計し、KPIと運用計画を策定します。



2

STEP 02

初期構築・運用開始

リスト作成・メッセージ設計・自動化ツール設定まで一気通貫で構築。1～2週間でアウトリーチを開始し、初期データを取得します。



3

STEP 03

月次改善・伴走運用

開封率・返信率・アポ獲得数を週次でモニタリング。月次レビューで改善ポイントを抽出し、継続的にチューニングします。

新規開拓の自動化 — 他施策との比較

テレアポ・広告・SEOといった従来施策と比較した、GTM Portアウトリーチ自動化の優位性。

比較項目	営業代行 (テレアポ)	広告・展示会	SEO・ コンテンツ	 GTM Port アポ単価 ¥10,000
獲得コスト	アポ単価が高く 質も不安定	1件あたり高額 予算に依存	初期は低い 成果まで遠い	アポ単価 ¥10,000 従来の1/3～1/10
立ち上がり	体制構築に時間	出稿・出展の 準備が必要	数ヶ月～年単位	最短14日で 初アポ獲得
ターゲット精度	数打ち中心に なりがち	母集団は広いが 精度は低い	来訪者頼みで 受け身	ICPへ直接 アプローチ
再現性・資産化	外部依存で ノウハウが残らない	止めると 効果も止まる	属人化しやすい	仕組みが 社内に残る
運用・窓口	品質管理が 難しい	複数業者の 管理が必要	継続運用の 負荷が大きい	設計～運用まで 一気通貫／窓口一本

※ 数値はサービス標準値であり、ターゲット・商材により変動します。

失注リードの掘り起こし

SalesforceやHubSpotに眠る休眠リードを最新化し、アプローチ優先度を自動判定。「今、動くべき相手」を特定し、商談化までの仕組みを構築します。

✓ CRMデータの最新化から実行まで一気通貫

古いCRMデータを最新情報で更新し、優先順位付け・実行までを一社で完結します。

✓ 既にある「資産」から始められる

新規リスト購入も広告も不要。御社CRMに眠る数千件を最大限活かす設計でスタート。

✓ 企業の「今」を捉えてアプローチ精度を最大化

転職・資金調達・採用増などの変化を自動収集し、最適なタイミングで届けます。

休眠リード活性化 ダッシュボード

休眠リード総数 **3,420**

再活性化候補 **684**

今月の商談化 **18**

商談化率 **5.3%**

アポ単価 1/5 / 最短7日で初アポ

再活性化の3ステップ

CRMに眠るデータを「最新化」「優先順位付け」「アプローチ実行」の3ステップで、商談パイプラインに変えます。



01

休眠リードの棚卸しと特定

Salesforce/HubSpotのリードを棚卸し。失注理由・最終接点日・スコア分布を可視化し、「再アプローチすべきリード」を件数ベースで特定します。



02

リード情報の最新化と優先順位付け

古いリード情報を自動更新。さらに転職・資金調達・採用増などの相手企業の変化を収集し、「今アプローチすべき相手」を優先順位付けします。



03

マルチチャネルアウトリーチで商談化

3チャネルで優先度・失注理由別に分岐したメッセージを配信。継続的に情報を更新し、商談化までのPDCAを回します。

ご支援の流れと2つのプラン

お問い合わせから運用開始まで、最短3週間。社内リソースに応じてプランを選択できます。

STEP 01

ヒアリング & CRM診断



STEP 02

設計 & 初期構築



STEP 03

運用開始 & 月次改善

PLAN 01

診断・設計プラン

CRM診断 → リード情報の最新化設計 → 優先順位付け → トークスクリプト納品。

社内チームで運用する企業様向け

PLAN 02

フル支援プラン

PLAN 01の全内容 + マルチチャネルアウトリーチで、実行まで一気通貫。

実行リソースを外部化したい企業様向け

初期費用なし / 月額制 / 中途解約OK * 具体的な料金は、ヒアリング後に個別ご提案いたします。

失注リードの掘り起こし — 他施策との比較

新規リスト購入・広告・MAツール自前運用と比較した、GTM Port休眠リード活性化の優位性。

比較項目	新規リスト購入 ＋外注	広告・展示会	MAツール 自前運用	 GTM Port 商談化率 5.3%
活用する資産	新規購入リスト	新規母集団を ゼロから	既存CRM (活用は自力)	既にあるCRM 資産を活用
コスト	リスト購入費が 継続発生	高額な広告・ 出展費	ツール費＋ 運用工数	新規リスト購入も 広告も不要
立ち上がり	リスト精査に 時間	準備に時間	設定・運用設計 が重い	最短7日で 初アポ獲得
タイミング検知	変化情報なし	検知できない	自動収集は 困難	転職・資金調達 などの変化を自動検知
データ最新化	別途必要	該当なし	手動更新が 必要	古いCRMを 自動で最新化

※ 数値はサービス標準値であり、CRMの状態・ターゲットにより変動します。

GTM Portが選ばれる、3つの理由



3チャネル統合運用

LinkedIn・メール・問い合わせフォームを単独ではなく統合運用。チャネル間でメッセージを最適化し、単一施策では到達できないターゲットに確実に届けます。



設計から運用まで一気通貫

「戦略だけ渡して終わり」ではなく、実際にツールを設定し、動く仕組みになるまで伴走。社内に再現できる状態まで作り込みます。



米国GTMエンジニアリングの知見

米国B2Bの最前線で培ったアウトバウンド／RevOpsのノウハウを、日本のSalesforce・HubSpot環境に翻訳して適用します。

お客様を支えるプロフェッショナル

米国発のGTMエンジニアリングと、BtoB SaaSの営業・マーケティング実務経験を融合。戦略から実行まで一気通貫で伴走するチームです。



安田 拓光

GTM Port 株式会社
代表取締役

東京大学卒業後、freee株式会社にてBtoB SaaSの営業・マーケティング・PMMを歴任。20名規模のセールス & マーケティング組織を統括。ツール実装・施策推進・オペレーション構築の実行を担う。



大沢 拓斗

GTM Port 株式会社
リードGTMエンジニア / Unima CEO

米国発のGTMエンジニアリングを日本市場に持ち込んだ第一人者。B2B RevOps企業UnimaのCEOとして、LinkedInやClayを活用したアウトリーチ自動化を国内でいち早く実践している。



企業様の状況・ターゲット・目標 KPIに応じて、
最適なチャネルと運用プランを個別にご提案します。

初期費用なし / 月額制 / 中途解約 OK

まずは、無料相談から。(予約URL)

御社の状況をヒアリングし、休眠リードの規模や最適なチャネルの初期診断を無料でご提供します。



会社名

GTM Port 株式会社



所在地

東京都品川区北品川 5-5-15 大崎ブライトコア 4階
SHIP



お問い合わせ

contact@gtm-port.co.jp



Webサイト

<https://gtm-port.co.jp>