

COSPALinks

海外向けLinkedin運用&リード獲得代行サービス

LinkedIn運用 × Sales Navigatorで実現する
オンライン海外営業伴走型リード獲得支援

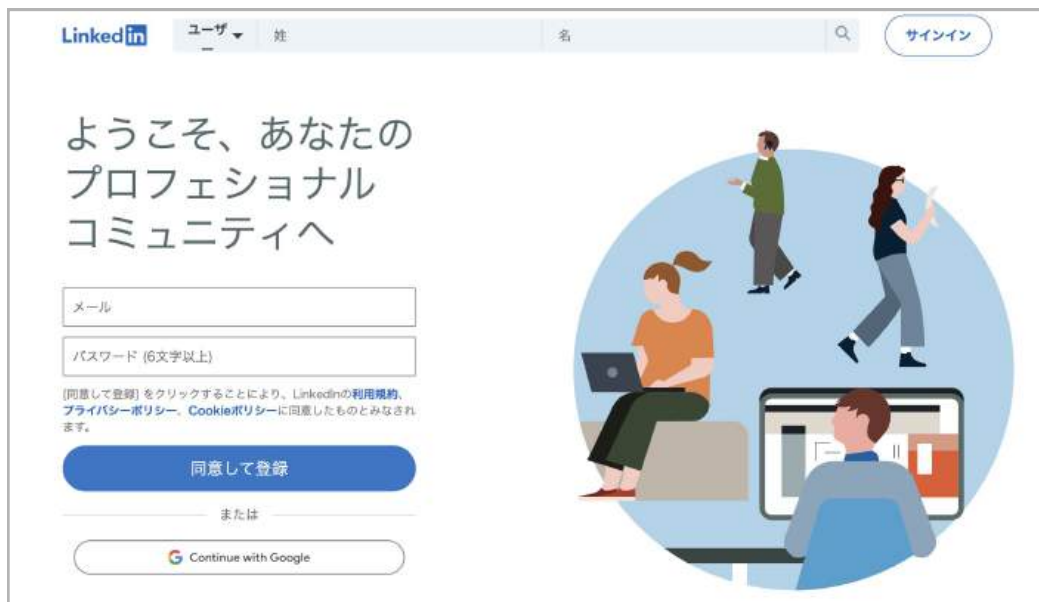
株式会社コスパ・テクノロジーズ

Linkedinについて

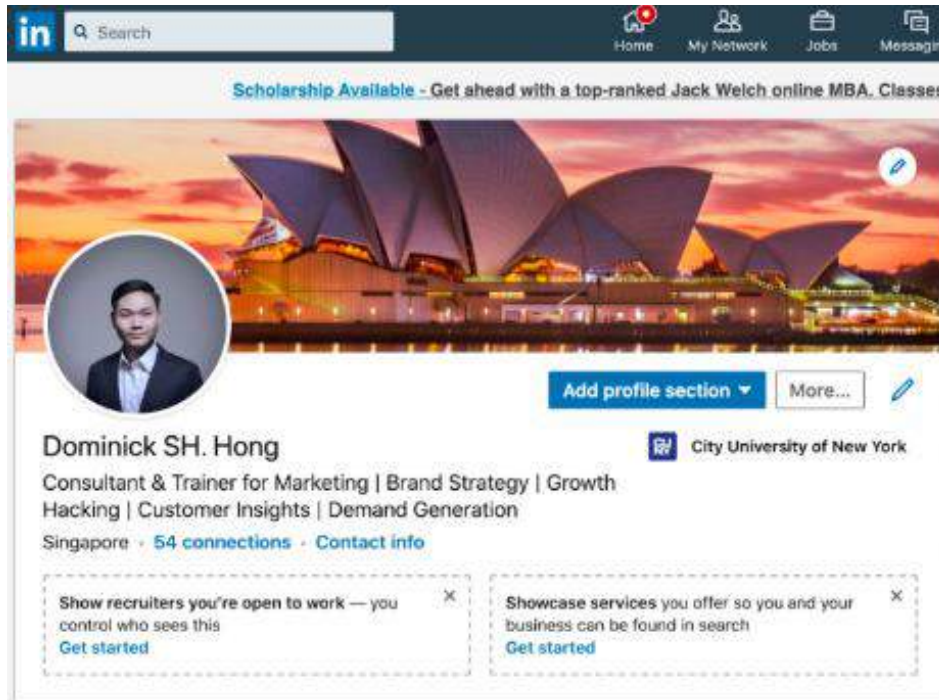
会員数は10億人超 | 世界のビジネスパーソンが名刺がわりに活用するSNSで海外顧客開拓を幅広くご支援

LinkedInは、世界200以上の国と地域に10億人を超える登録メンバーが仕事やキャリアに関する情報を取得、交換している世界最大のプロフェッショナルネットワークSNSです。

- 豊富な人材データベースからこれまでつながれなかった自社に最適な見込み客やパートナーの発掘ができる。
- 特に北米・欧州では地域や業界を問わず、B2Bマーケティングで活用されている。
- 日本の会員数は約450万人: これからますます成長が見込まれるサービスです。
- **特定の職種・地域・業種に絞ったターゲティング広告**（B2Bに最適）。
- 信頼のある“ビジネス空間”として認知形成～情報発信やナーチャリングが一期通貫でできるメディア。



個人ページ | 人の発信が信頼につながる。 キーパーソンの個人アカウントが重要な接点になります。



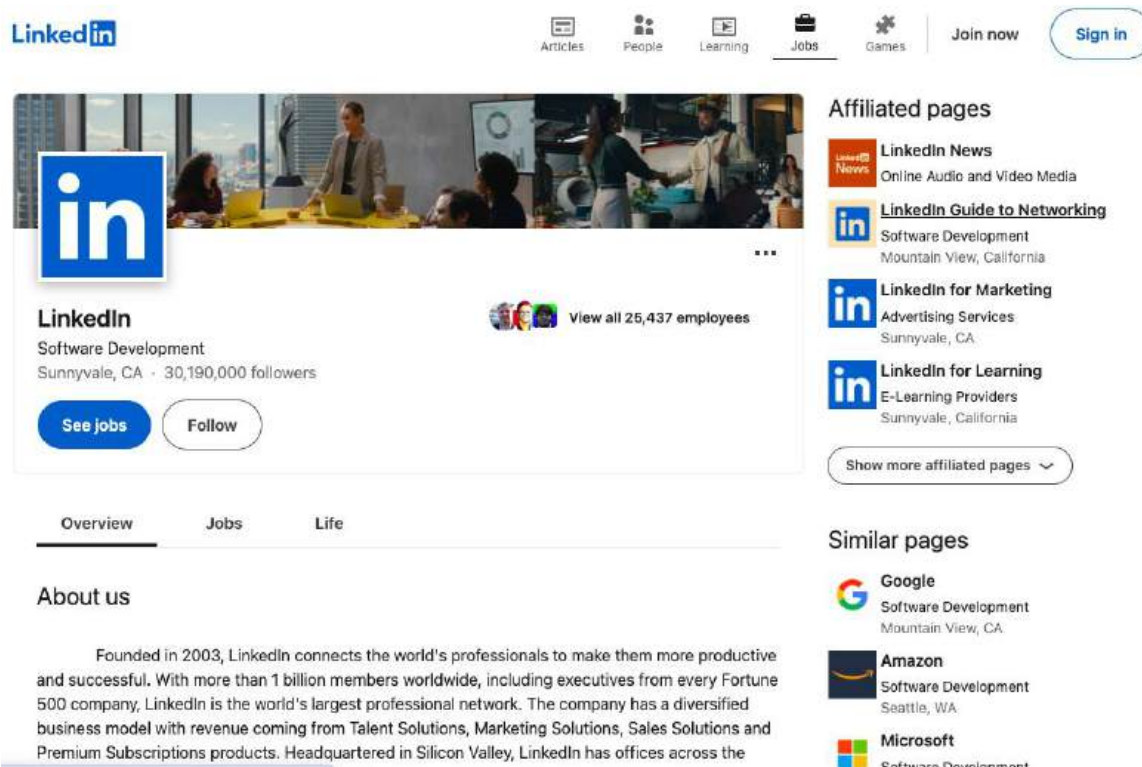
LinkedInは「企業対個人」ではなく
「人與人」のつながりが主軸のメディアです。

- 担当者・技術責任者・リーダークラスの個人ページからの発信により、事業の信頼性・透明性をダイレクトに伝えることが可能です。
- 投稿は企業ページ以上に閲覧・反応されやすい傾向があり、Sales Navigator経由のつながり申請・DM・記事シェア・イベント告知などの起点として活用できます。
- フォロワー／つながり向けに自然なナーチャリングのタッチポイントを作る

CPTでの支援例：

- 個人ページの構築支援・プロフィール作成
- 投稿計画の作成* & 管理やスケジュール提案
- SEO対策
- 反応分析
- フォロワー分析レポート など

企業ページ | 製品情報やニュースを発信できます。 企業として情報を発信することで信頼を獲得します。



ブランディング・公式アカウントページ
Webサイトと同じく、貴社の強みや魅力を戦略的に表現できるページです。

- ・タイムリーな情報発信：タイミングを逃すことなく商品情報や展示会などの情報を発信できます。

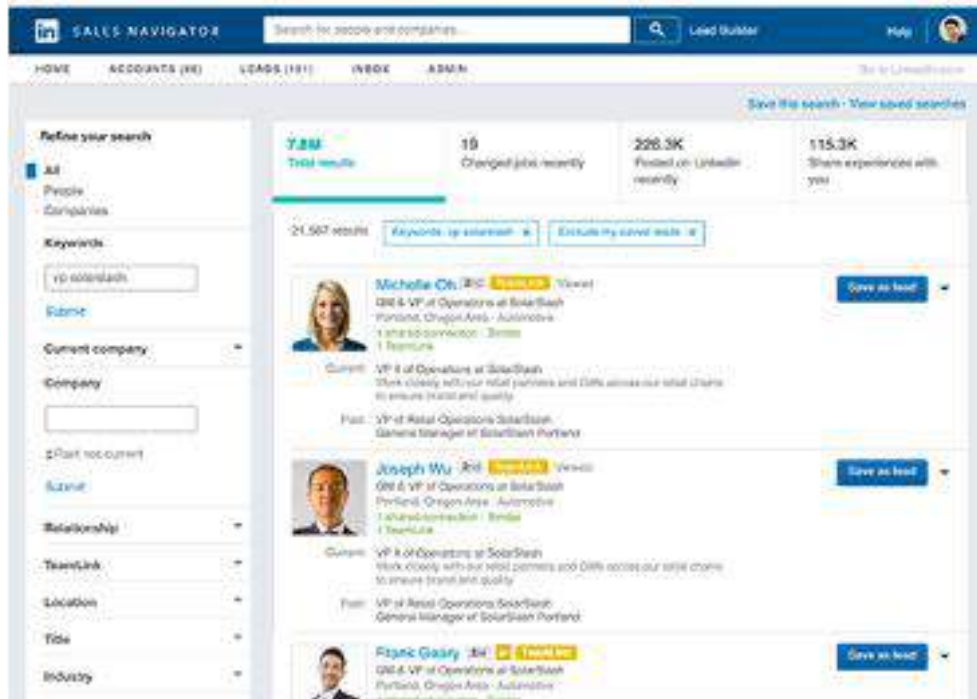
- ・ブランド認知度の向上：会社に興味がある人がページを検索したり、フォローすることも可能。

- ・CRMの強化：投稿を通じて会社情報の発信やフォロワーや潜在顧客・既存顧客とのコミュニケーションも

CPTでの支援例：

- ・ 企業ページ構築支援・プロフィール作成
- ・ 投稿計画の作成* & 管理やスケジュール提案
- ・ SEO対策
- ・ 反応分析
- ・ フォロワー分析レポート など

Sales Navigator | 10億人のデータベースがここに。 名刺交換したい相手を簡単に探せます。



展示会でもつながれなかったターゲット企業の
決裁者や担当者へ直接アプローチ。

- グローバル10億人超のデータベースの中から自社に最適な顧客・パートナーの抽出が可能。
- 職種、業種、地域、企業規模、役職などで高精度のターゲティング検索が可能
- 気になる人物には「つながり申請」または「InMail (DM)」で直接アプローチ
- 調査用ツールとしても有用で、展示会出展や引き合い後のリード育成にも活用可能

LinkedIn Sales Navigator

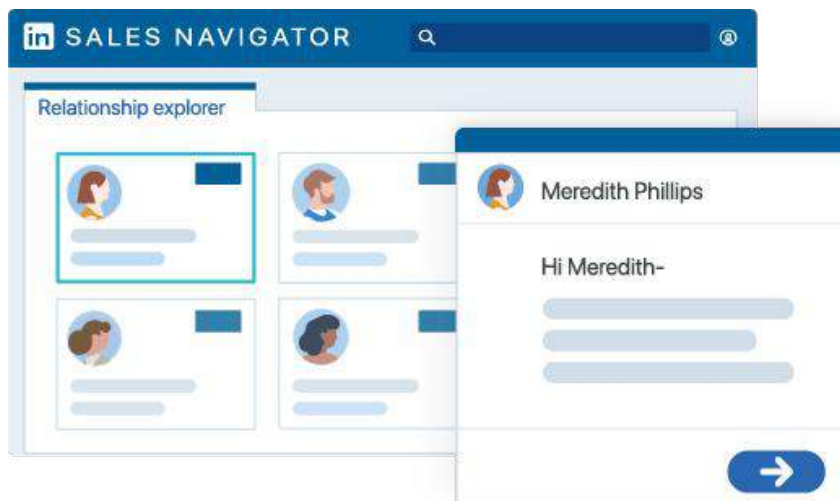
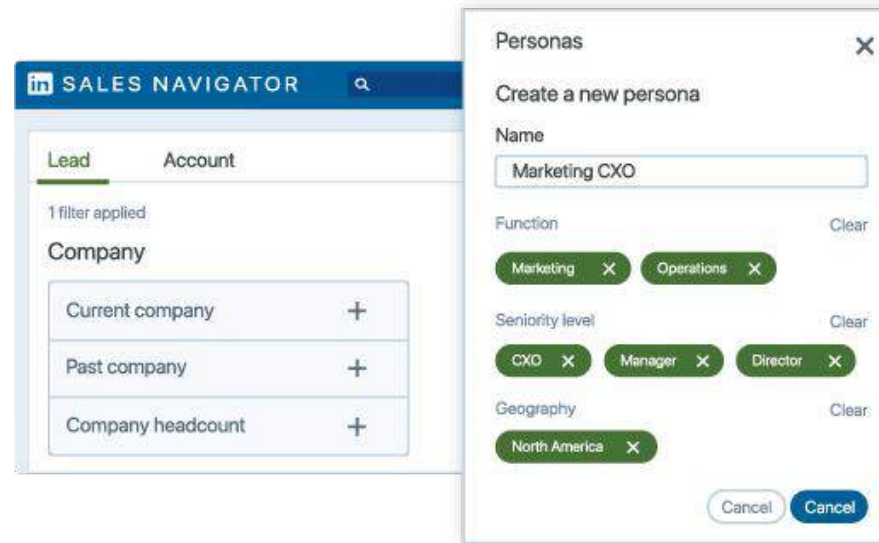
CPTでの支援例：

- 業種・職種を絞ったターゲット抽出とリスト作成
- つながり申請用の文面テンプレート作成
- 接点獲得後のDM戦略設計
- 反応分析 & 改善策提案（月次） など

LinkedIn Sales Navigatorなら ターゲット企業や個人を検索・すぐにInMailで直接アプローチ。

高度な検索フィルターで ターゲット企業の決裁者を抽出

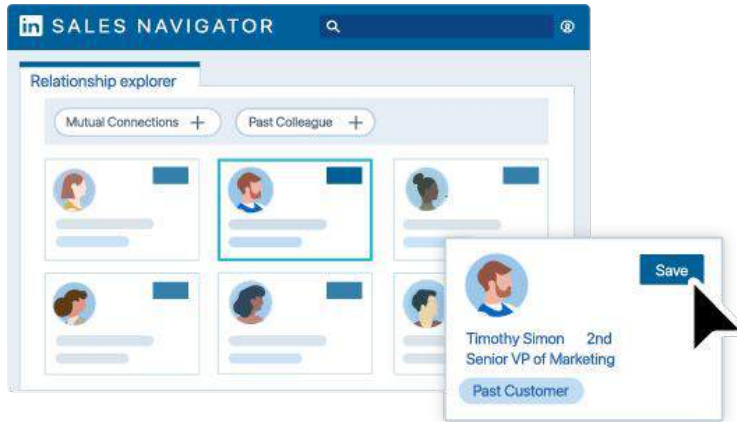
理想の顧客企業プロフィール（ICP）に基づき業界や業種、企業名、役職、国や地域など30以上の検索条件を設定するだけで、該当企業とキーパーソンを瞬時にリストアップすることができます。



メールの3倍の開封率！ 月50通まで直接アプローチ可能

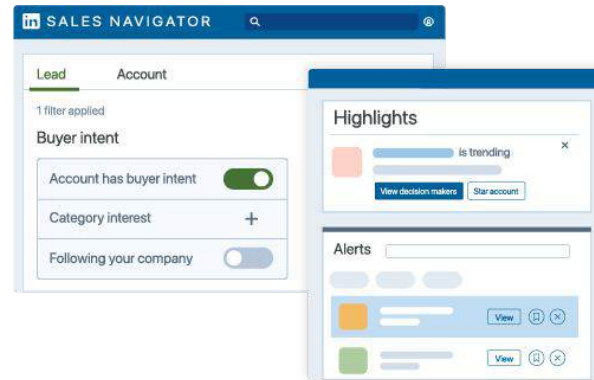
Sales Navigatorなら、通常メッセージを送れないつながりのない相手にも直接InMailを送信可能。LinkedInのデータでは、簡潔でパーソナライズされたInMailはメールより開封率が**約3倍**も高いと報告されています。

LinkedIn Sales Navigatorならこんなこともできます。



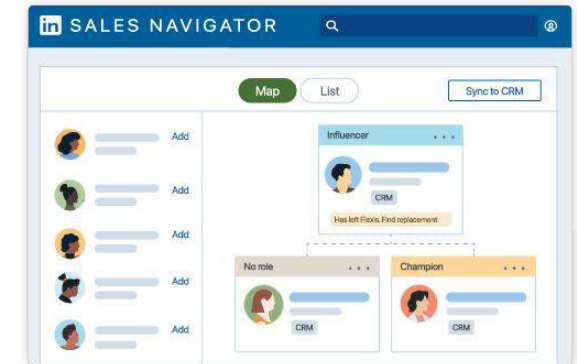
**最大で10,000件
リードをリスト化できます。**

見つけたリードは保存してリスト管理でき、各リードのプロフィールにメモやタグを残したりリマインダーを設定したりすることで、リストの育成・コミュニケーション履歴の追跡ができます。



**メッセージ開封率や自社ページ・
プロフィールの閲覧者も
トラッキング可能。**

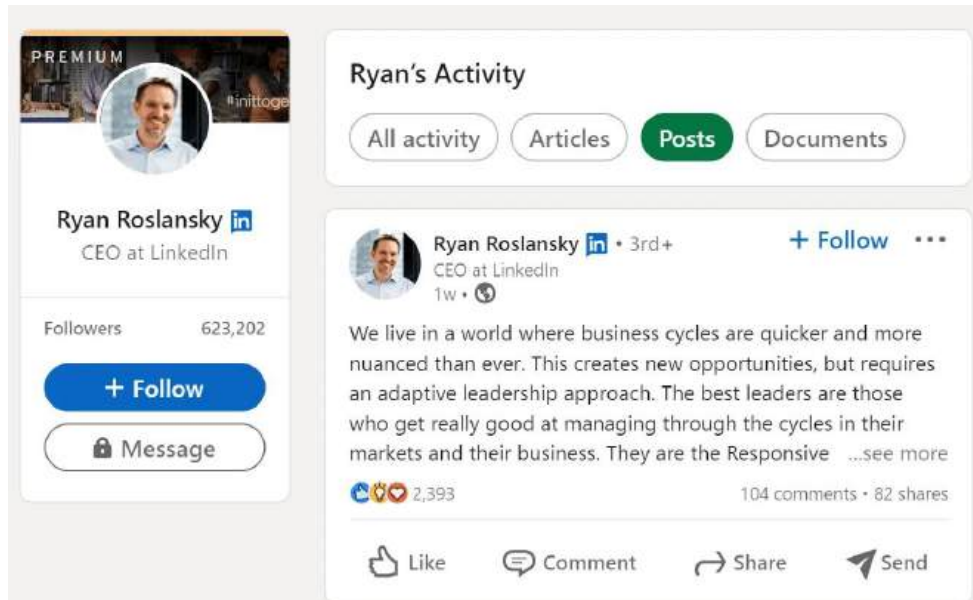
インメールの返信率や送信したメッセージ数、開封率、返信率、さらには会話の継続率（コンバージョン率）など細かな指標を確認でき、この分析によりリードの効率・精度を上げることができます。



**保存したリードに紐づく
最新情報は随時アップデート**

リードリストに含まれる見込み客の投稿・ニュース掲載などの最新情報や、転職や異動・役職変更などの情報も随時キャッチアップできるため、適切なタイミングでアプローチができます。

投稿やコラム | コンテンツの質や配信頻度も重要なポイントです。



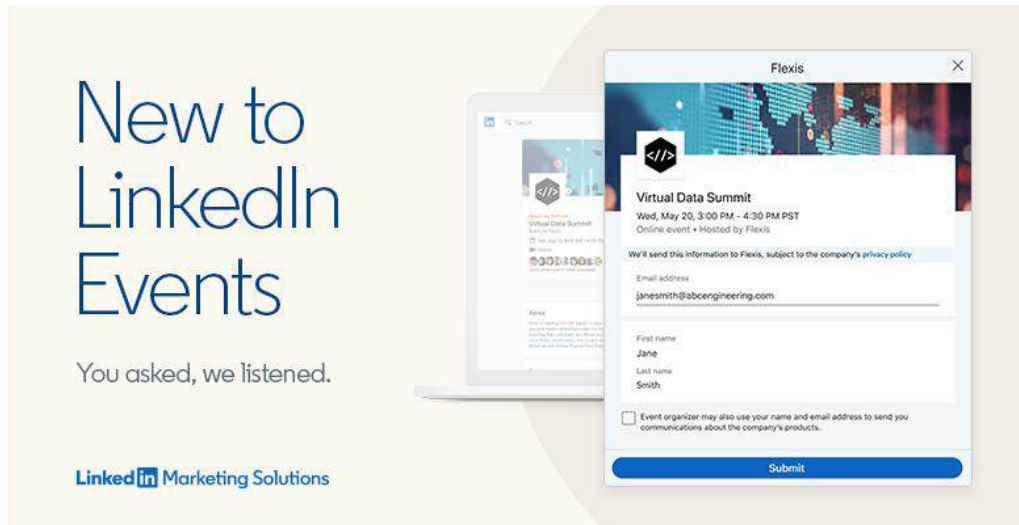
企業の強みや顧客が求める専門情報の発信で
興味関心を喚起・商談機会につなげます。

- LinkedInでの投稿やコラムは、専門性や顧客視点の情報を発信することで、商談前の信頼獲得や想起のきっかけを自然に生み出します。
- Googleにもインデックスされやすく、LinkedIn自体のドメイン信頼性も高いため、SEO効果の高いプラットフォームです。
- さらに、投稿内容は「ニュースレター」としてフォロワーに自動通知でき、継続的な情報発信の仕組みづくりにも最適です。

CPTでの支援例：

- コンテンツの企画／コンテンツ文作成支援*
- 専門誌寄稿記事のSNS用再構成（投稿化・英訳対応）
- 投稿のニュースレター化＋フォロワー配信支援など

ニュースレターやイベント機能 | “届ける仕組み”で商談前に信頼を築く・理解を深めることで質の良い商談につなげます。



投稿やPRリリースをまとめて届けられるニュースレターやフォロワー向けに開催できるイベント機能を用いたセミナーは商談前の“教育”と“信頼形成”を同時に実現できるツール。

- 投稿やコラムは「ニュースレター」として設定すれば、フォロワーに自動通知され、見逃されにくい定期接点となります。SNSでありながら、メルマガのような継続発信が可能です。
- さらに、LinkedIn上でセミナーを開催できる「イベント機能」により、関心層を集めての情報提供やQ&Aを通じて、信頼形成と関係構築を一気に進めることができます。

CPTでの支援例：

- コンテンツの企画／コンテンツ文作成支援*
- 投稿のニュースレター化＋フォロワー配信支援など

COSPALinks導入までの流れ

COSPALinksでは貴社の負担を最小限に 「認知拡大→接点獲得→関係構築」までを一気通貫で代行

以下のLinkedInの主な機能を貴社のビジネス課題やリクエストに合わせて効果的にカスタマイズすることで短期～中長期でのリード獲得・ナーチャリングを支援します。

個人アカウントページ	LinkedInは「企業対個人」ではなく「人と人」のつながりが主軸のプラットフォーム。キーパーソンのプロフィールや投稿内容の充実が成功のカギになります。
投稿・コラム投稿	企業の強みや顧客が求める専門情報を発信することで、関心層との接点生まれ、商談への移行がスムーズに。コンテンツの質や頻度も重要なポイントです。
Sales Navigator	業界・職種・地域・役職など細かいフィルターで潜在顧客をリスト化。つながり申請／InMail送信によりまるで名刺交換をするかのように直接コンタクトできます。
企業ページ	全体ブランディング・公式アカウントとしての母体。 Webサイトと同じく、貴社の強みや魅力を戦略的に表現できるページです。
プロモーションページ	企業ページと紐付けて設置できる個別の製品やサービス・事業専用のページ。独自投稿・広告出稿もこのページ単位で運用可能です。
ニュースレター・イベント	投稿やPRリリースをまとめて届けられるニュースレターやフォロワー向けに開催できるイベント機能は、商談前の“教育”と“信頼形成”を同時に実現できるツール。
LinkedIn広告	B2Bに最適なターゲットを絞った効果的な広告運用が可能。

LinkedIn運用のすべてを3ステップで代行

成果に直結する「つながり」づくりはすべてお任せ。
貴社は、精度の高い見込み客との商談や成約業務に集中するだけ。

フェーズ1 戦略設計

「誰に、何を、どう伝えるか」を
経験豊富なコンサルタントが設計

- 海外営業に強いコンサルタントが、業界・役職・地域ごとのターゲットを整理し、最適なLinkedIn活用プランを設計。
- 貴社の過去の営業課題やご希望をもとに、アプローチ文面（つながり申請・DM）もご提案します。

フェーズ2 ターゲット・アカウント整備

質のいいリード獲得につながる
“武器と仕組み”を整えます。

- ターゲット像に合わせて、企業ページ・プロモページ・個人アカウントのプロフィールを最適化（原文作成・英訳・ビジュアル含む）。
- さらにSales Navigatorで500～1,000件の有望ターゲットを事前抽出し、初回の顧客ターゲットリストをお渡しします。

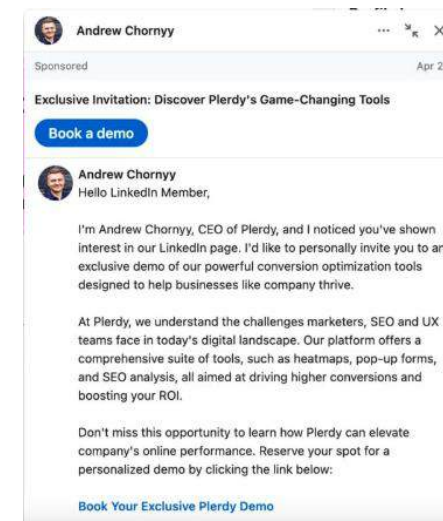
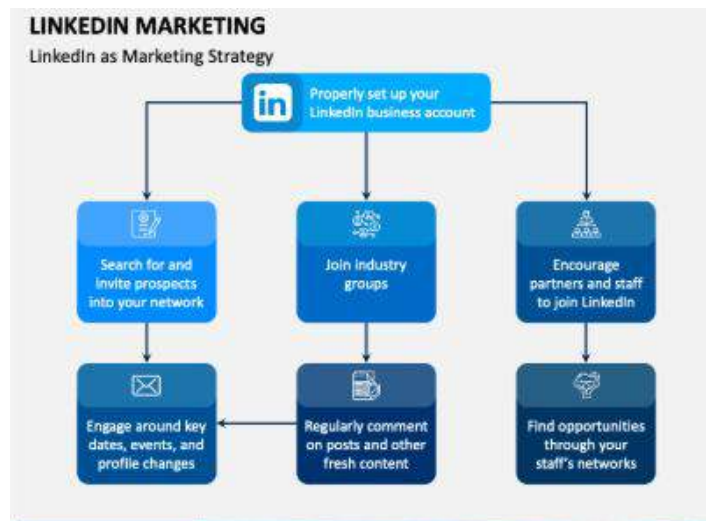
フェーズ3 運用・リーチ実行支援

企業ページや個人ページのコンテンツ運用支援*・見込み客へのコンタクトやフォローも代行します。

- 見込み客へつながり申請・DMを代行し、反応があったホットリードは貴社に即引き継ぎ。
- 投稿やコラム、ウェビナーのコンテンツ編集・配信補助も可能。
- 月次で数値レポートと改善提案を提出し、PDCAまでお任せください！

*料金プランによって運用範囲は異なります。

「誰に、何を、どう伝えるか」を
経験豊富なコンサルタントが設計

[illegible]

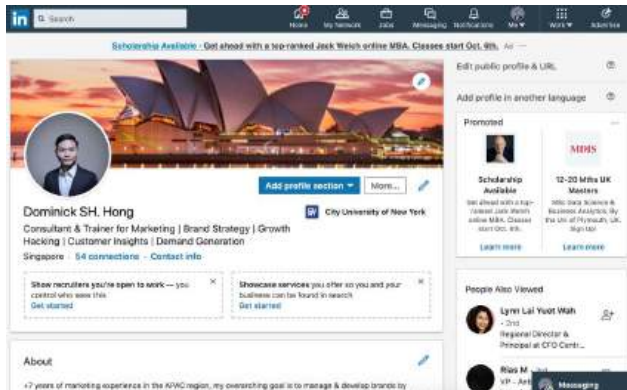
InMail(ダイレクトメール)テンプレート

貴社の潜在顧客層ごとに送るメッセージを
カスタマイズ。ダイレクトメール文を複数
パターンご提案させていただきます。

※使用ツールは主な例です。

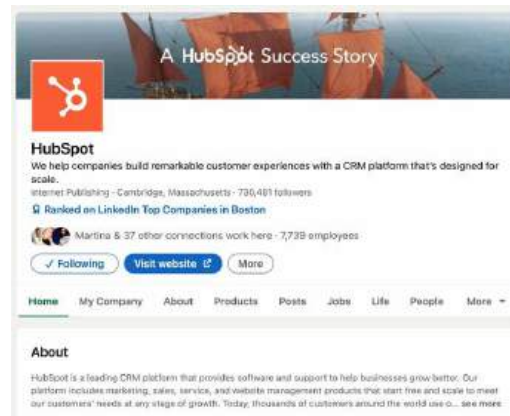
フェーズ2 リーチ準備支援

質のいいリード獲得につながる
“武器と仕組み”を整えます。



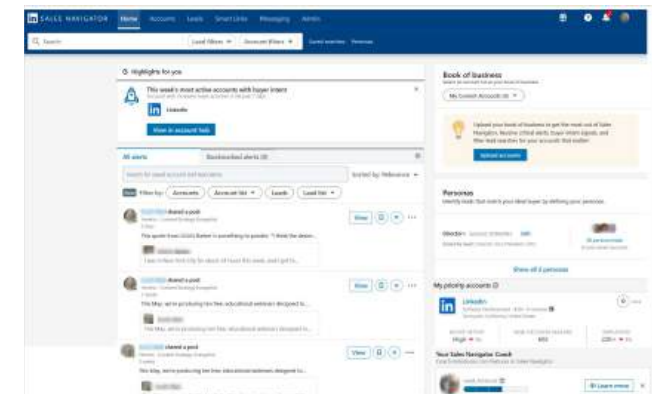
個人プロフィールページの制作・編集

プロフィール文から載せるべき情報まで貴社の潜在顧客層に響くページを制作代行。ニュースレターや投稿内容をフォローする顧客を増やすことで、潜在顧客への定期的な情報発信を可能にします。



企業(団体)ページの制作・編集

プロフィール文から載せるべき情報まで貴社の潜在顧客層に響くページを制作から翻訳、反映まで代行します。魅力的な企業ページにより貴社のニュースレターや投稿をフォローする潜在顧客を増やすことで、定期的な情報発信を可能にします。

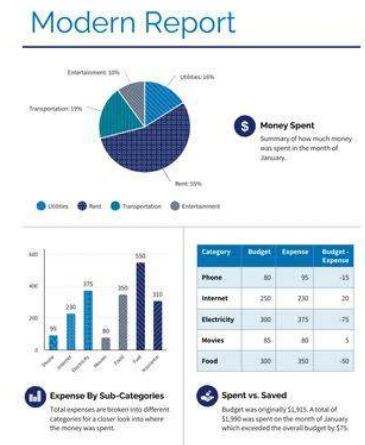
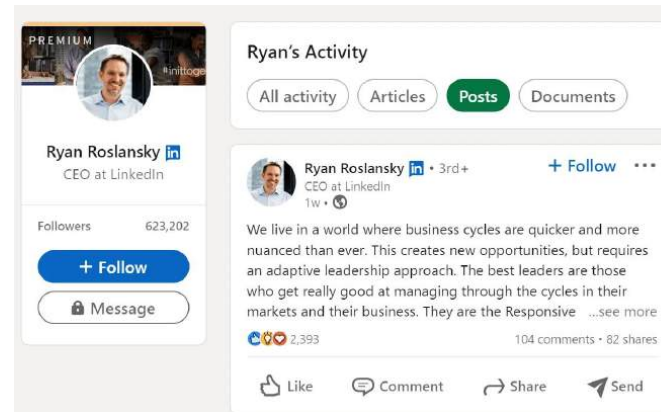
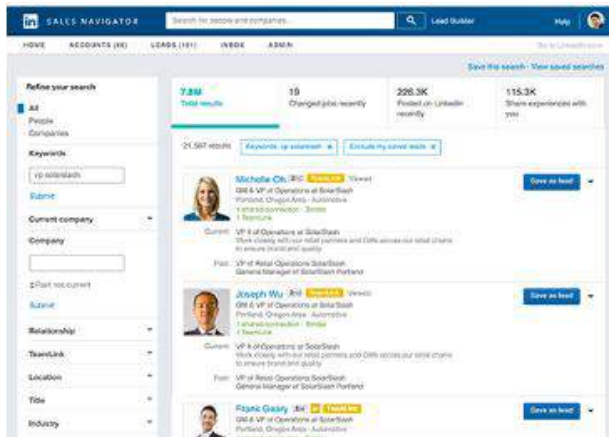


ターゲット顧客リスト(500-1000人)

Sales Navigatorを使って、アプローチすべき候補者を500~1,000人ピックアップします（フェーズ1で洗い出したターゲット条件に基づいて検索）

フェーズ3 リーチ実行支援

企業ページや個人ページのコンテンツ運用支援*
見込み客へのコンタクトやフォローも代行します。



Sales Navigatorの運用代行

ターゲット顧客リストをもとに一人一人直接つながり申請/DM送信を送ります。
つながり申請は一週間で約100-120名・DM送付は月の上限50件まで可能です。
つながり承認やDMの返答など顧客からのアプローチがあった場合は、すぐにご担当者様にご連絡いたします。

投稿やコラム・ニュースレター・ウェビナーなどのコンテンツプラン提案・投稿支援

つながり申請や問い合わせUPのためのコンテンツプランを提案します。原文は提供いただきますが、LinkedIn用に編集・英訳及び投稿管理はこちらで代行可能です。
*代行範囲は料金プランによります。

月次のレポートング及び改善提案

つながり承認状況や問い合わせ状況また投稿への反応やページへのアクセス（インテントデータ）を報告します。
また現状踏まえての次月以降の運用方針や改善ポイントも併せて提案させて頂き、貴社内での展開を容易にするともにより効率的な運用のため、PDCAを回します。