

LinkedIn Global Leads Generation Service

海外向けLinkedIn リード獲得支援サービス

技術をマーケティングする
テクノポート株式会社

INDEX

01.	海外向けLinkedInリード獲得支援サービスとは？	p2
02.	サービス内容と料金	p9
03.	サービスの流れ	p10
04.	成果シミュレーション	p11
05.	実施スケジュール	p12
06.	よくあるご質問	p13
07.	テクノポート株式会社の紹介	p17

海外向けLinkedInリード獲得支援サービスとは？

LinkedInを活用して海外の見込み顧客に効率的にアプローチし、海外のBtoBリード獲得を目指します。戦略立案からアウトリーチ（見込み顧客へのDM送信）の準備・実行支援のサポートを提供します。

サービス内容1 LinkedInリード獲得戦略立案支援

- ・ **ヒアリングの実施**：戦略立案に必要な情報をヒアリングし、リード獲得戦略の方向性を明確化
- ・ **ペルソナ案の作成**：ヒアリング内容をもとにターゲット顧客像を定義
- ・ **メッセージ案の作成**：ペルソナごとに効果的な初回・フォローアップメッセージを設計

サービス内容2 アウトリーチ準備支援

- ・ **顧客リストの作成**：ペルソナをもとにSales Navigator等を活用した見込み顧客のリストアップ
- ・ **LinkedInプロフィールの改善**：海外向けにプロフィール情報を整備し、専門性や信頼感を高める
- ・ **LinkedIn企業ページの整備**：ターゲットに刺さる企業情報を充実させ、ページ訪問時の印象を最適化

サービス内容3 アウトリーチ実行支援

- ・ **定期打ち合わせ**：施策の進捗を共有し、成果向上につながる改善策を協議
- ・ **実施状況評価レポート**：送信数や返信率等の主要KPIを分析し、継続的な最適化をサポート
- ・ **コンタクト/In-mail送信代行**：メッセージ送信やフォロー対応を一括代行し、営業リソースを効率化



【サービス内容1】 LinkedInリード獲得戦略立案支援

海外リード獲得に向けて、ターゲット選定やメッセージ設計の戦略立案を支援します。

ヒアリングからペルソナ設計、メッセージ案の作成まで、一連の準備プロセスを丁寧にサポートします。

サービス内容1.1 ヒアリングの実施

お客様のターゲット市場、既存の営業・マーケティング施策、現状の課題やご要望を丁寧にヒアリングいたします。ヒアリング内容をもとに、リード獲得の目的や期待成果を明確化し、今後の戦略設計に必要な情報を整理・可視化します。

サービス内容1.2 ペルソナ案の作成

ヒアリング内容をもとに、LinkedIn上で効果的なアプローチが可能な「ターゲット顧客（ペルソナ）」を設計します。業界・役職・企業規模・地域・課題感などを要素として、複数パターン案をご提示し、リスト作成やメッセージ内容の最適化につなげます。

サービス内容1.3 メッセージ案の作成

ペルソナに応じた初回コンタクトメッセージ、フォローアップメッセージを含む複数案をご提案します。自然な導入から、相手の興味を引き出す流れを意識した文面設計を行い、自動化運用にも対応できる構成をご提案します。



納品物の例（LinkedInリード獲得戦略立案支援）

LinkedInリード獲得戦略立案の過程で、以下のような成果物を共有いたします。

サービス内容1.1

事業理解シート

お客様の事業内容を整理したヒアリング内容を共有します。

サービス内容1.2

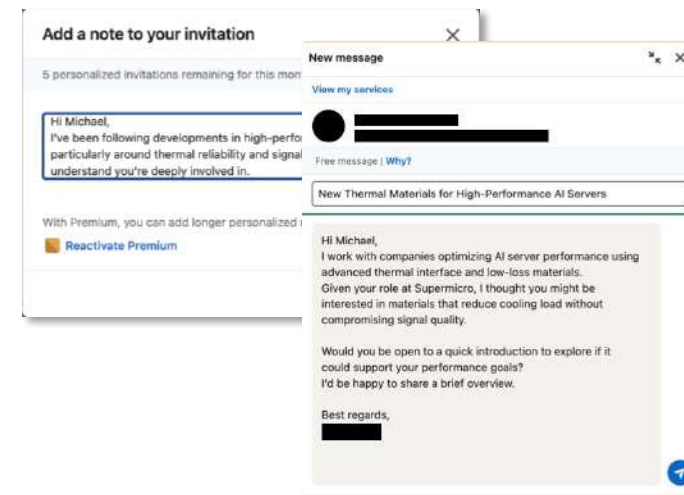
ペルソナ案の作成

	ペルソナA	ペルソナB	ペルソナC
イメージ			
基本情報	性別: 女性 ペルソナA 専業主婦 年齢: 30代 職歴: 10年未満 年収: 500万円未満 居住地: 東京都 教育レベル: 大学 スキル: 英語、簿記 興味のある分野: 子育て、読書	性別: 男性 ペルソナB 会社員 年齢: 40代 職歴: 10年以上 年収: 500万円以上 居住地: 東京都 教育レベル: 大学 スキル: 英語、簿記 興味のある分野: 読書、旅行	性別: 女性 ペルソナC 会社員 年齢: 30代 職歴: 10年以上 年収: 500万円以上 居住地: 東京都 教育レベル: 大学 スキル: 英語、簿記 興味のある分野: 読書、旅行
企業情報	所属企業: 株式会社A 所属部署: 営業部 所属職種: 営業 所属年数: 3年 所属企業の特徴: 成長志向、顧客至上	所属企業: 株式会社B 所属部署: 営業部 所属職種: 営業 所属年数: 5年 所属企業の特徴: 成長志向、顧客至上	所属企業: 株式会社C 所属部署: 営業部 所属職種: 営業 所属年数: 7年 所属企業の特徴: 成長志向、顧客至上

ターゲットとして設定するペルソナの案をご提案します。

サービス内容1.3

メッセージ案の作成



ターゲットに送信するメッセージの素案を複数提案します。

【サービス内容2】アウトリーチ準備支援

効果的なアウトリーチ（顧客へのDM送信）を実現するために、見込み顧客リストの作成やLinkedInプロフィール・会社ページの最適化を行います。必要な準備を整え、実施フェーズでの成果最大化を支援します。

サービス内容2.1 顧客リストの作成

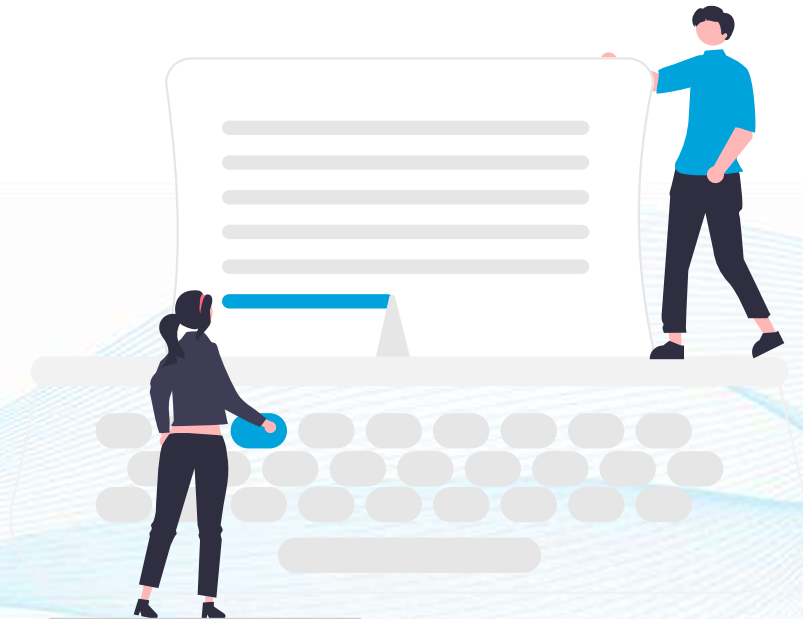
Sales Navigatorなどのツールや外部データベースを活用し、ペルソナに合った見込み顧客のリストを作成し優先度や業種・役職ごとに分類します。必要に応じて継続的な追加・更新も対応し、的確なターゲットアプローチを実現します。

サービス内容2.2 LinkedIn個人プロフィールの改善

担当者（個人）のLinkedInプロフィールを、海外ターゲットにも伝わりやすい形にします。写真やヘッダー、見出し、自己紹介文、実績や専門領域のアピールなどを整備し、信頼感と専門性を高めるプロフィールへと改善します。

サービス内容2.3 LinkedIn企業ページの作成・整備

企業の公式LinkedInページを整備・作成し、環境を整えます。ロゴやバナー、概要説明、会社の強み・サービス概要、最新事例などを充実させ、ターゲット企業や潜在顧客がページを訪れた際に「自社の価値」を分かりやすく伝えられるように最適化します。



納品物の例（アウトリーチ準備支援）

アウトリーチを実施する前の準備過程で、以下のような作業を行います。

サービス内容2.1

顧客リストの作成



ターゲットとなる顧客リスト一覧をスプレッドシートで共有します。

サービス内容2.2

個人プロフィールの改善



ご担当者様のLinkedInプロフィールの改善案を提案します。

サービス内容2.3

企業ページの作成・整備



会社アカウントの作成や内容の整備を行います。

【サービス内容3】アウトリーチ実施支援

実際のLinkedInでのコンタクトやIn-mail送信を代行し、リード獲得活動を効率的に推進します。定期的な打ち合わせとレポートを通じて効果を分析し、継続的な改善と成果向上をサポートします。

サービス内容3.1 定期打ち合わせ

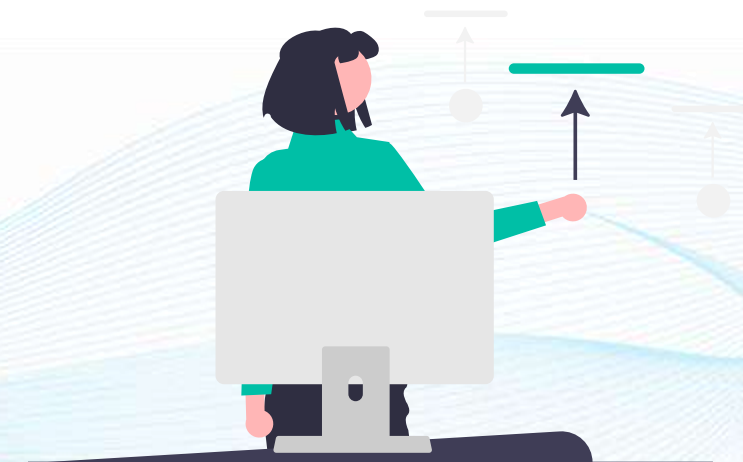
アウトリーチ施策の進捗状況や課題を共有し、継続的な改善を図るため、定期的にオンラインミーティングを行います。送信結果や返信率、リードの質などを確認しつつ、メッセージ内容やターゲットリストの修正点を協議し、施策の改善提案を行います。

サービス内容3.2 実施状況評価レポート

送信数や返信率、商談化率などの主要KPIを分析し、定量的に評価するレポートを定期的に提出します。リード獲得の進捗や成功要因・課題点を可視化することで、次の打ち手や優先順位を検討しやすくなり、着実なPDCAサイクルを回します。

サービス内容3.3 コンタクト/In-mail送信代行

LinkedInのコンタクトリクエストやIn-mailメッセージの送信作業を代行し、返信管理やフォローアップ対応もサポートします。実務リソースを確保しにくい場合や海外企業とのやり取りが苦手な場合でも、専門チームが丁寧にコミュニケーションを進め、効率的にリードを獲得できるよう支援します。

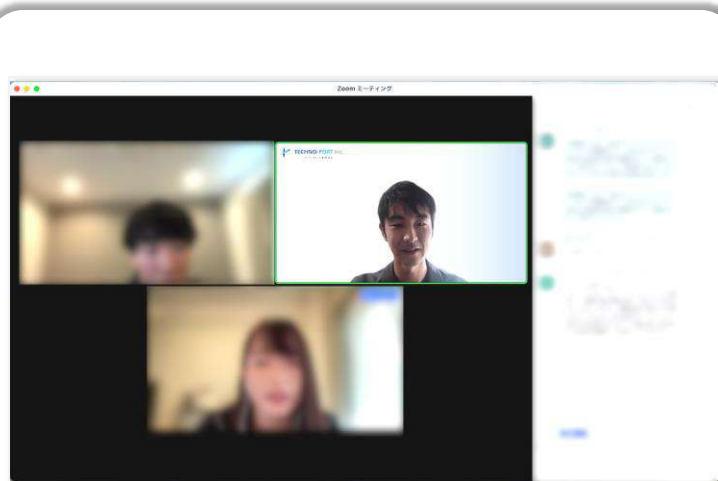


納品物の例（アウトリーチ実施支援）

アウトリーチの実施にあたり、以下のような形で支援を提供いたします。

サービス内容3.1

定期打ち合わせ



定例の打ち合わせを通して、アウトリーチの方向性をご提案します。

サービス内容3.2

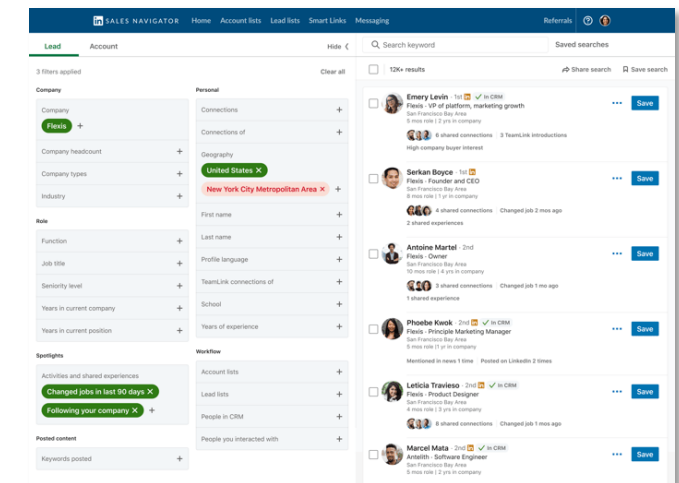
実施状況評価レポート



施策の運用状況を定量的に評価するためのレポートを共有します。

サービス内容3.3

コンタクト/In-mail送信代行



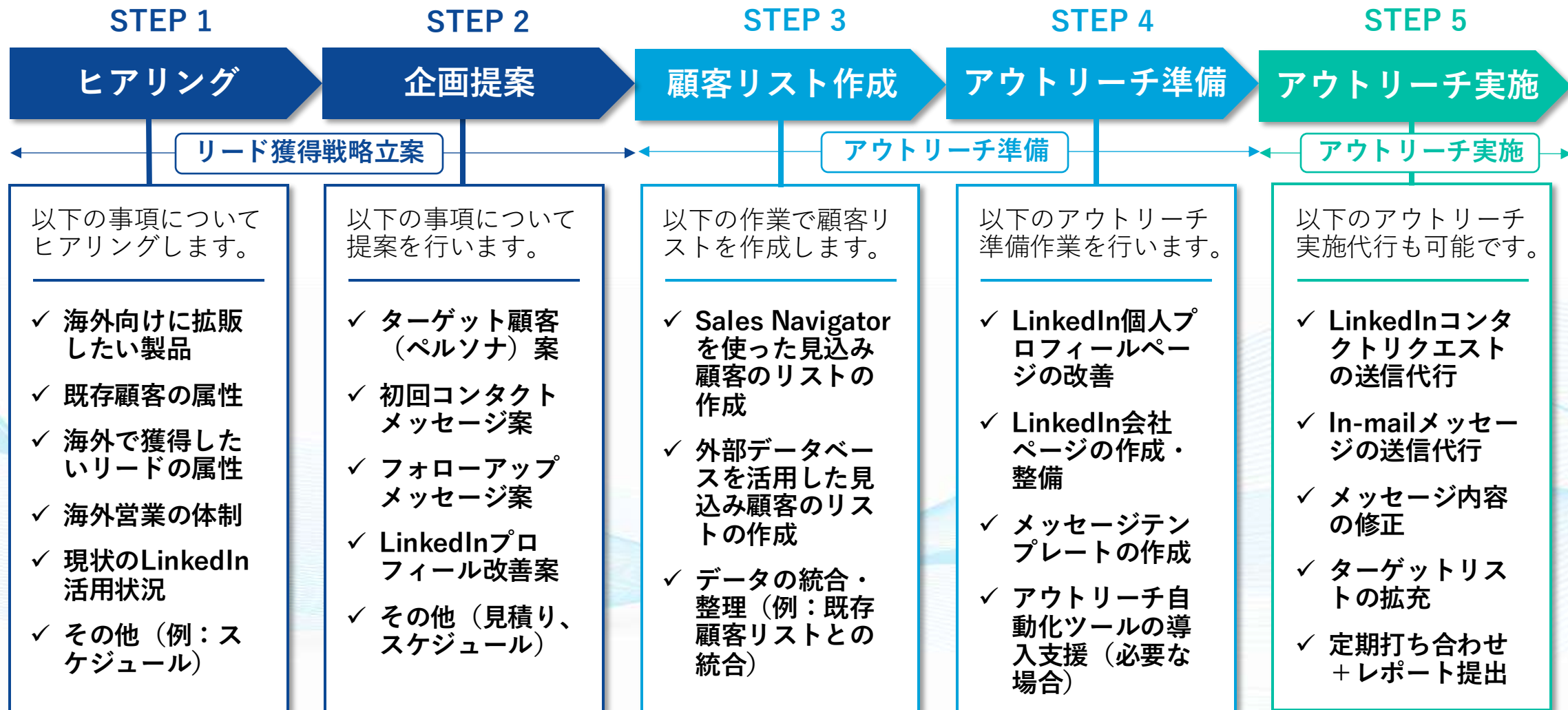
コンタクトリクエストやInmailの送信を代行します。

サービス内容と料金

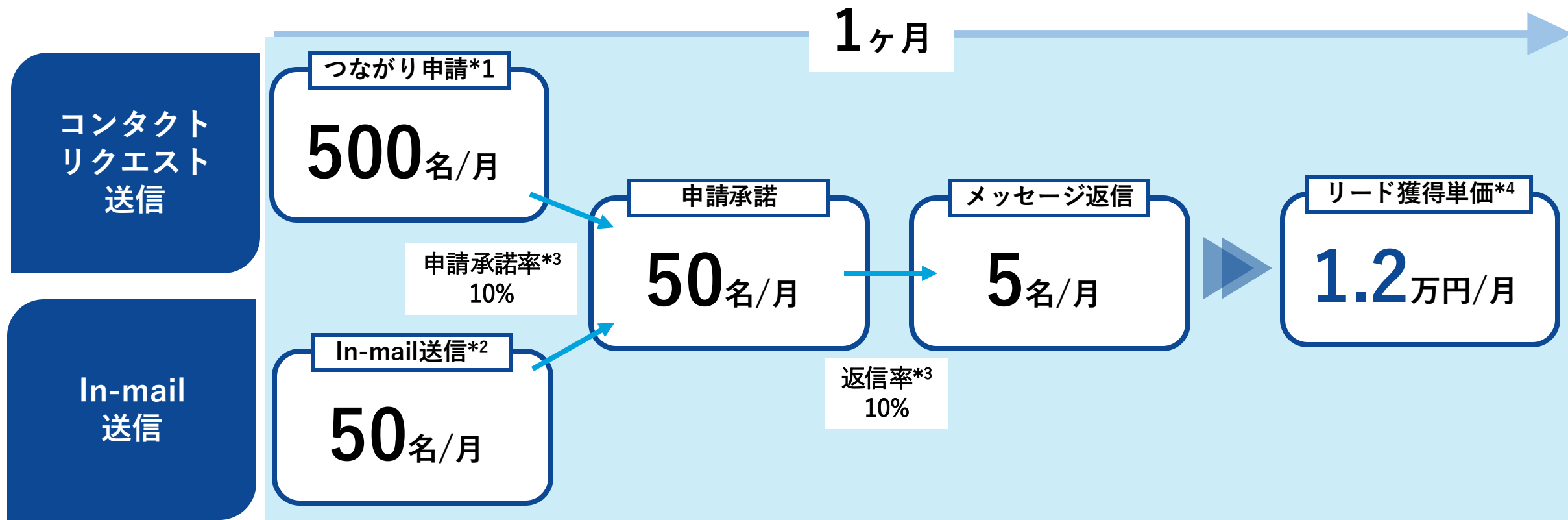
*アウトリーチ実行支援の最低契約期間は3ヶ月です。

サービス	LinkedInリード獲得 戦略立案支援	アウトリーチ準備支援	アウトリーチ実行支援*
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> ● ヒアリングの実施 ● ターゲット案の作成 ● メッセージ案の作成 ● 施策の要項をまとめた企画書の提出 	<ul style="list-style-type: none"> ● 見込み顧客リストの提出 (最低300名分保証) ● 個人プロフィールの改善 ● 企業ページの作成・整備 ● メッセージテンプレート作成 	<ul style="list-style-type: none"> ● コンタクトリクエスト送信 ● In-mailの送信 ● 定期打ち合わせ + 運用状況 評価レポート提出 ● 施策の改善支援
料金(税抜)	<h2>30万円 (買い切り)</h2>		<h2>5万円~/月</h2>
備考	<ul style="list-style-type: none"> ● ターゲット案の作成にあたり見込み顧客インタビュー3名分を含む ● 既存顧客インタビューの実施代行も可能 (1.5万円/社) ※インタビュー手配は対応不可 	<ul style="list-style-type: none"> ● 個人プロフィールの改善は3アカウントまで対応 ● 会社アカウントの作成・整備は1アカウントまで対応 ● バナー画像のデザイン対応も含む 	<ul style="list-style-type: none"> ● 打ち合わせおよびレポート提出は毎月実施 (5万円/月) ● コンタクトリクエストは100円/件で送信代行可能 ● In-mailは200円/件で送信代行可能 (※お客様側でSales Navigatorの契約が必要)

海外向けLinkedInリード獲得支援サービスの流れ



成果シミュレーション



*1 「つながり申請」の数は無料アカウントで約50～100件/週、Premium/Sales Navigatorで約100～150件/週が目安

*2 「In-mail送信」はつながり申請を一度送ったユーザーへのフォローアップとして活用（送信数はPremium/Sales Navigator契約を前提として計算）

*3 「申請承諾率」および「返信率」業界の一般的な水準値を使用

*4 「リード獲得単価」の費用はアウトリーチ実行支援の金額を元に計算

実施スケジュール

*No. 1、8、9は、お客様側のご協力を要する工程になります。

No.	工程	営業日																						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	ヒアリング	○																						
2	企画提案		○	→																				
3	ご発注*										○	→												
4	見込み顧客の洗い出し											○	→											
5	データの統合・整理											○	→											
6	メッセージ案の作成																	○						
7	自動化ツールの導入支援																		○					
8	個人プロフィールの改善*																			○	→			
9	企業ページの整備*																			○	→			
10	アウトリーチ開始																						○	

上記スケジュールは、お客様側の確認日数やご協力体制によって変動します。

リード獲得戦略立案支援に関するご質問への回答

Q ペルソナ設計はどこまで詳細にやってもらえるの？

A アウトリーチの実施フェーズで施策を具体化するために必要な粒度の情報まで具体化して共有いたします。

Q ペルソナ設計にあたり自社側で準備すべき情報は？

A 以下のような情報があるとペルソナ設計時の精度が上がります。
・既存顧客データ（海外/国内）、問い合わせデータ（海外/国内）、既存顧客インタビュー結果、代理店インタビュー結果
上記のような情報の準備・共有が難しい場合、弊社側で見込み顧客インタビューを代行可能です。

Q 複数のペルソナを業界や地域ごとに設定することはできますか？

A 可能です。必要なセグメント数に応じて作成いたします。

Q まだ海外の顧客が少ないですがそのような場合でもペルソナ設定は可能ですか？

A 可能です。国内お客様の属性情報に加えて海外の見込み顧客へインタビューを行うことで解像度が高まります。

Q どのくらいの期間で戦略立案は完了しますか？

A 2週間程度で完了します。（詳しくは p.12 「実施スケジュール」を確認ください。）

アウトリーチ準備支援に関するご質問への回答

Q 見込み顧客リストはどのように作成するのですか？

A 弊社が契約するSales Navigatorおよび外部ツールを活用します。

Q 自社で作成したリストを使ってもらうことは可能ですか？

A 可能です。お客様側から提供いただくデータを統合してご提出いたします。

Q 個人プロフィールの改善は具体的に何を行なってくれるのですか？

A つながるに値する人物だとわかるように以下の要素を改善します。
・プロフィール写真、バナー画像の見直し・見出しと自己紹介文の改善、経験とスキルの明示、その他足りない要素の補填

Q LinkedIn会社ページの作成を0から依頼することは可能ですか？

A 可能です。アカウントの開設手続きの代行から、会社ページに必要な要素の準備まで対応します。

Q すでにある自社/個人アカウントを改善してもらえますか？

A 可能です。新規作成の場合でも対応可能です。

アウトリーチ実行支援に関するご質問への回答

Q 実際のメッセージ送信は誰のアカウントから行うのですか？（自社 or 代行アカウント）

A 基本的にはお客様側の個人アカウントから送信します。弊社が代行する場合はログイン情報を共有いただく必要があります。

Q メッセージの送信タイミングや頻度はどのように決めていますか？

A LinkedInの規約に違反しない形で実行します。（詳しくは p.11 「成果シミュレーション」を確認ください。）

Q 成果報酬型のプランはありますか？

A 現状は設けておりません。

Q LinkedIn上で返信のあった顧客とのやり取りや商談設定は対応可能ですか？

A 基本的に対応は不可になりますが、必要な場合はご相談ください。
商談のサポートについては、弊社提携企業の支援も可能です。

Q Sales Navigatorの契約は必要ですか？

A 基本的に不要です。コンタクト申請後のフォローアップとして活用される場合のみお客様側でのご契約が必要になります。

その他サービス全般に関するご質問への回答

Q 一部の工程（例：戦略立案のみ、実施のみ）だけの依頼は可能ですか？

A 可能です。例えばアウトリーチの実施のみをお客様側で実行いただくことも可能です。

Q 個人のアカウントと会社のアカウント、どちらを使って進めますか？

A 通常は担当者様の個人アカウントを中心に活用し、必要に応じて企業ページと連携させて運用します。

Q 海外へのアプローチが初めてなのですが、どの国や地域にも対応できますか？

A 基本的に英語圏・欧州・アジアなどLinkedInのユーザーが多い地域であれば対応可能です。

Q セキュリティ・個人情報の取り扱いについてはどうなっていますか？

A お客様のアカウントやデータは、契約に基づいて厳重に管理し、外部への情報漏洩がないよう対策を講じています。必要に応じてNDA（機密保持契約）も締結可能です。

Q 社内での体制構築やナレッジ共有もサポートしてもらえますか？

A はい。社内の営業チームやマーケティングチームへのレクチャーや運用引き継ぎ支援も可能です。

テクノポート株式会社の紹介

会社名	テクノポート株式会社
役員	代表取締役 徳山 正康 取締役 井上 正道 社外取締役 岸 健一
設立	2010年6月28日
資本金	1,000万円
事業内容	Webマーケティング事業 技術ライティング事業
関連会社	COSMO ALPHA株式会社 一般社団法人Reboot

大阪オフィス

大阪府大阪市北区芝田2-8-11
共栄ビル3F



東京本社

東京都港区港南1-8-15 Wビル2F
LIBPORT品川



名古屋オフィス

愛知県名古屋市中区栄2-3-1
名古屋広小路ビルディング16階

テクノポートは「技術をマーケティングする」ことに徹底的にこだわります

01

製造業を中心とした技術系企業のWebマーケティングを**1,000社以上**支援した実績。特に**BtoB製造業における販路開拓支援**の実績は豊富。

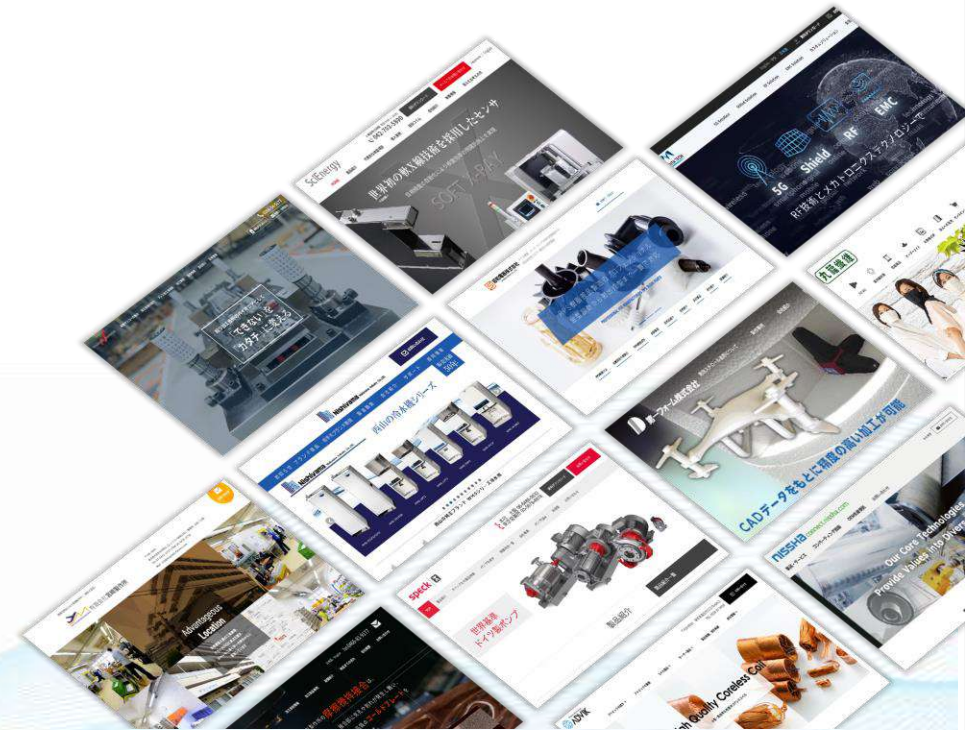
02

Webマーケティングを活用し**ニッチな製品・技術のPRや用途（新市場）開発**を実現。広告を使わず、SEO対策を中心としたアクセス対策に絶対の自信。

03

Webサイトの**企画・制作・公開後のコンサルティングまで一貫対応**が可能。

上述したこだわりを評価いただき、「他Webマーケティング会社では満足いく効果が出なかったので、Webサイトのリニューアルやコンサルティングをお願いしたい」といったご依頼をよくいただきます。技術系企業をはじめとするBtoB製造業に特化し、技術のWebマーケティングを続けてきた弊社だからこそ、技術の可能性をとことん追求したWebマーケティング支援を実現しています。



- CONTACT -

お見積もり・ご相談など、お気軽にお問い合わせください。



050-3161-5629

平日 9:00~18:00



<https://marketing.techport.co.jp/inquiry/>



TECHNO-PORT Inc.

テクノポート株式会社