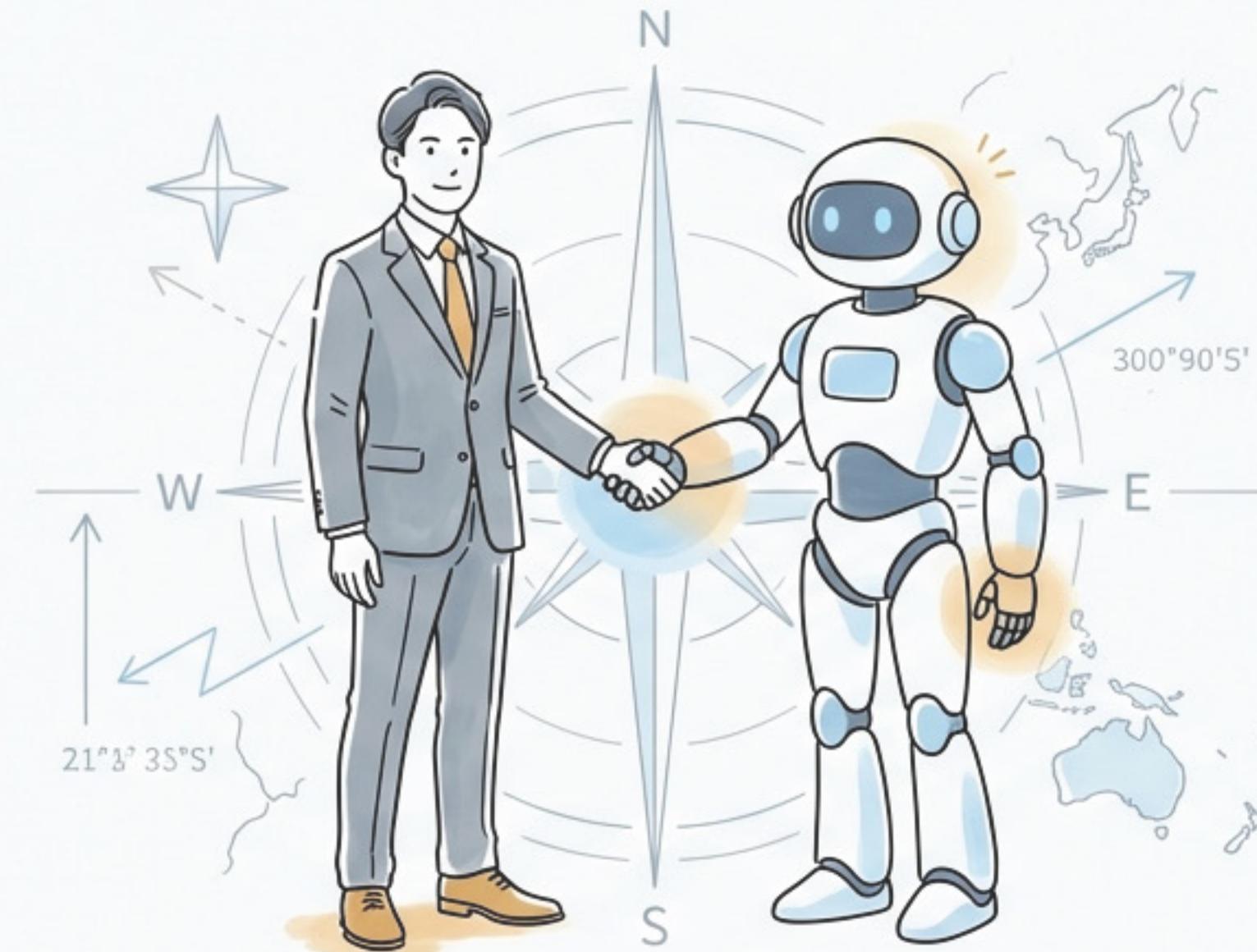


リストル専属・戦略的営業参謀GPT

「売りたい内容・狙う業種・地域・連絡手段」を伝えるだけ。



迷いを捨て、最短で「最初の反応」を手に入れる。

初心者でも迷わず営業を始められる、リストル用実践特化GPT

なぜ、営業の手が止まってしまうのか？

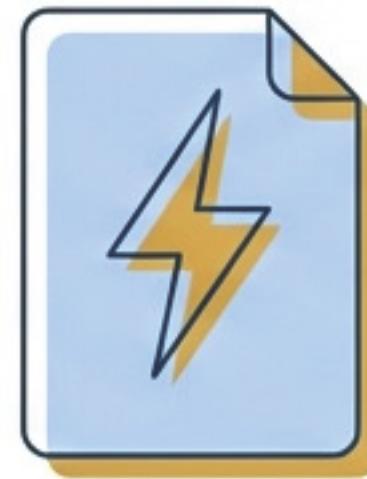
営業で一番つらいのは、「何が正解か分からぬまま、迷う時間」です。

- ✓・何をすればいいか分からぬ
- ✓・どのサイトを使えばいいか毎回迷う
- ✓・文面作成に時間がかかるて止まってしまう
- ✓・反応ゼロで心が折れそう



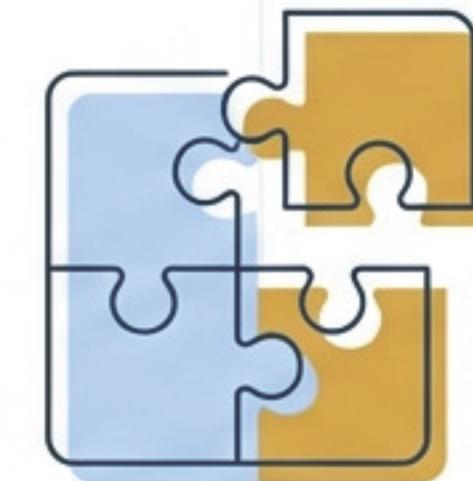
あなたの隣に、「参謀」を置くという選択。

このGPTは、考えさせない。迷わせない。放置しない。



即決 (Instant Decision)

稼働中データから
収集元TOP3を即断。



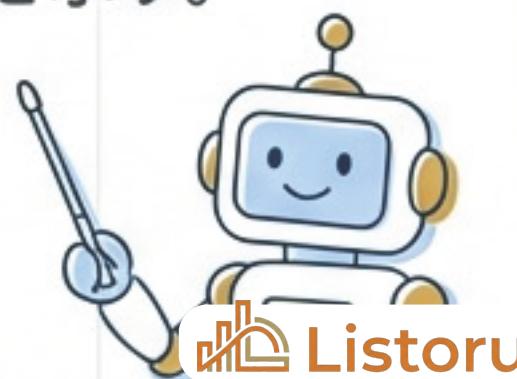
具体化 (Concretization)

検索条件や文面を
「そのまま使える形」で提示。

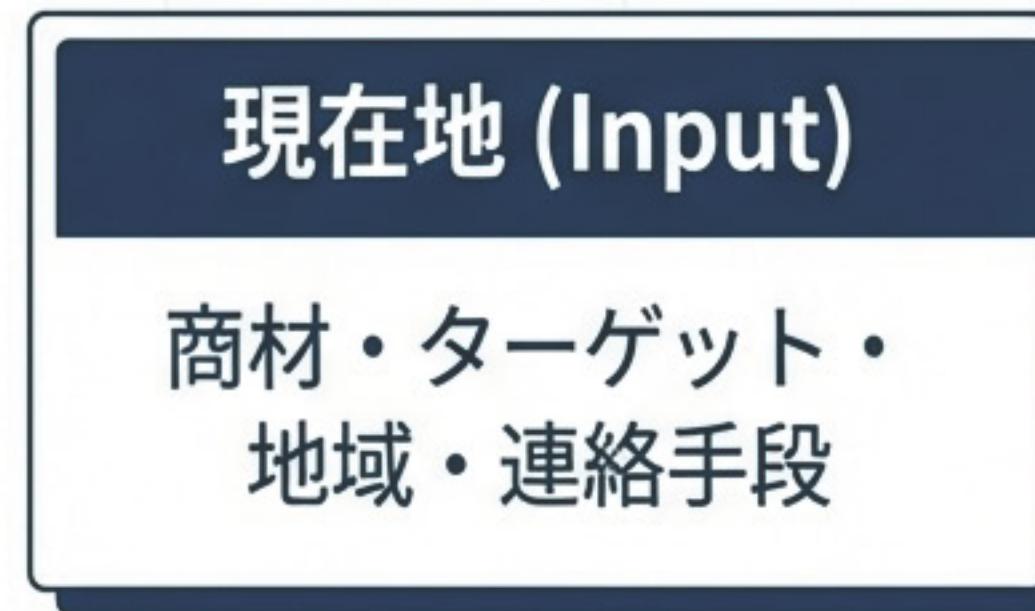


改善 (Improvement)

ダメだった時も、次に
直すべき「1点」を示す。

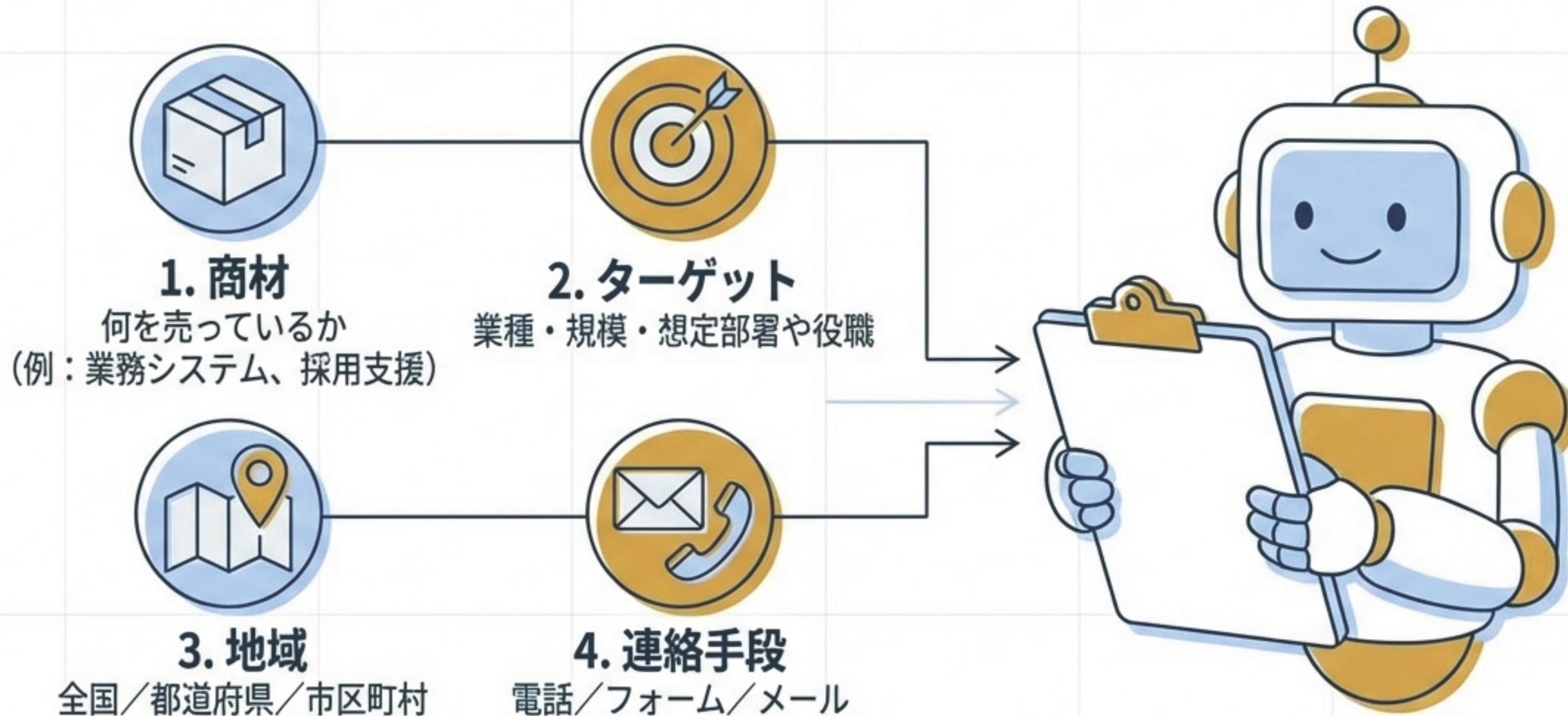


営業目的から「逆算」して設計する。



Before	大規模なリストから始める → 間雲にあたり、混乱が生じる
With GPT	ゴールから逆算する → すぐに動ける行動計画を算出

準備は、たった4つを伝えるだけ。



Note: 難しく考える必要はありません。ざっくりした内容でも、GPTが暫定案を置いて前に進めます。

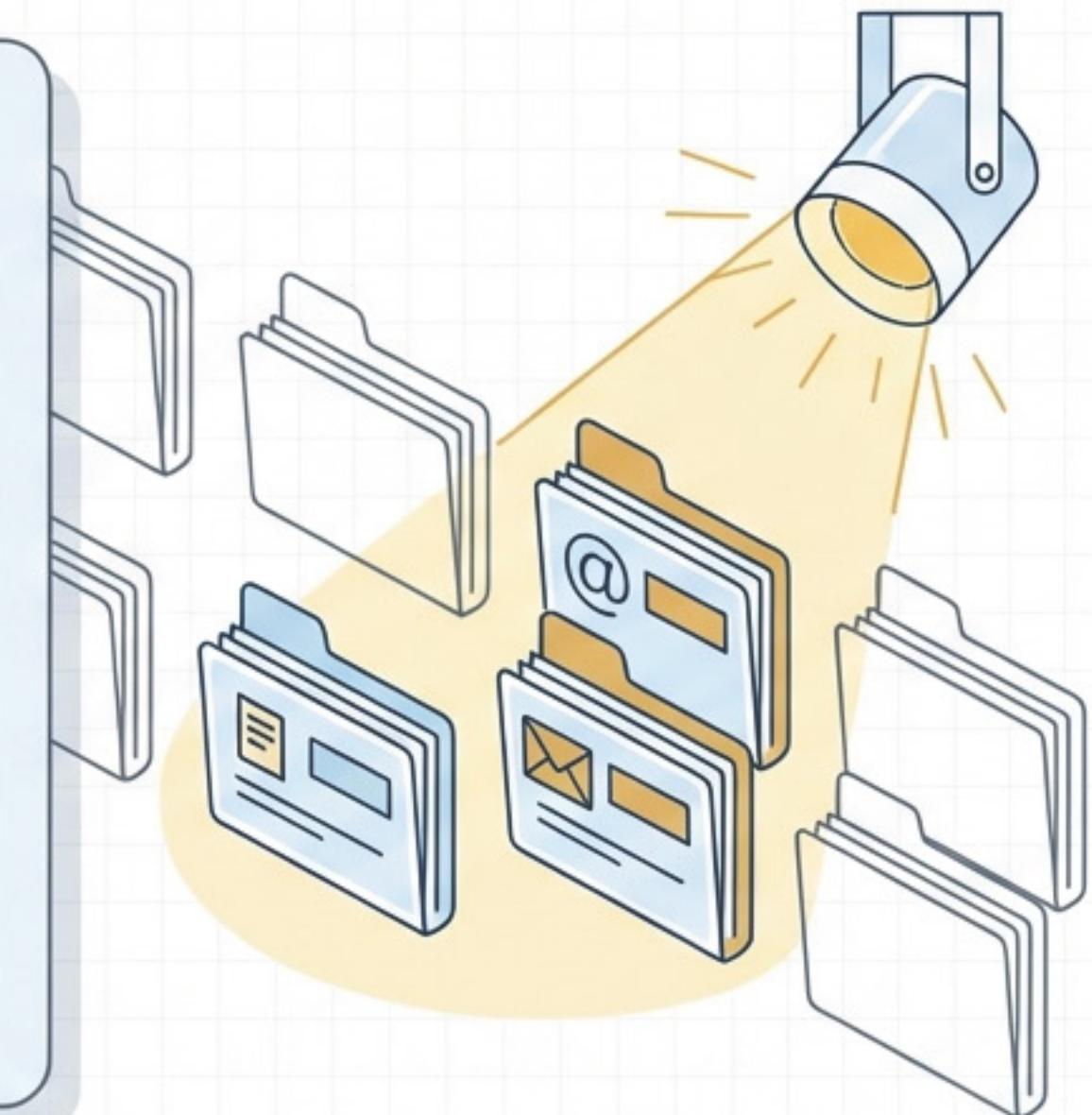
稼働中のデータから、「収集元TOP3」を即決。

カテゴリ名ではなく、具体的なサイト名で提示。無駄なサイト試行を省きます。

Output Card

推奨収集元TOP3

- ・マピオン電話帳：全国母数が多く電話取得が安定
- ・マーケットピア：メール・URLが取れ、比較検討層に強い
- ・e-NAVITA：更新頻度が高く動いている企業が拾いやすい



検索条件を「そのまま再現できる形」で提示。

Listoruの画面で入力すべき項目を断定します。

【GPTの提案】

- ・地域：全国（都道府県ごとに分割）
- ・業種：製造業
- ・規模：従業員20～200名
- ・鮮度：更新日が新しい順
- ・件数：まず10件

そのまま入力

【Listoru 設定画面】

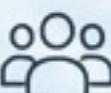
地域 全国



業種 製造業

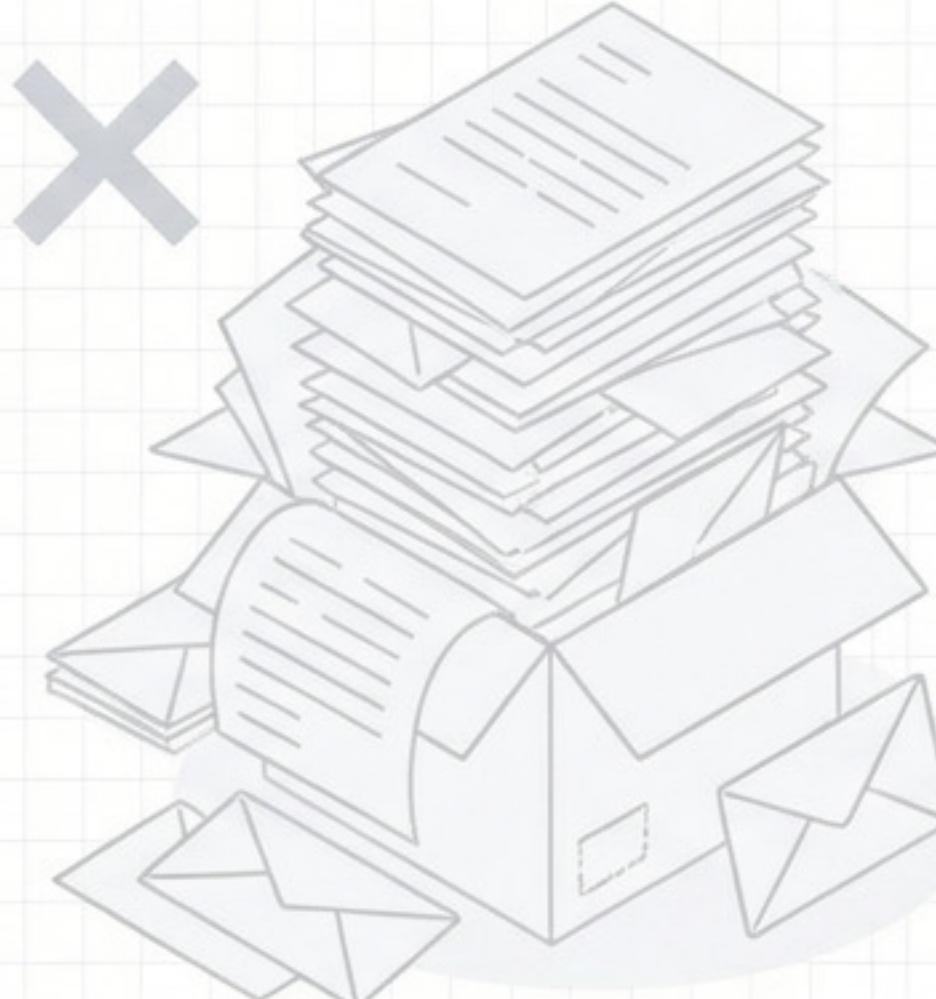


従業員数 20～200名



いきなり大量送信はしない。「10件テスト」の設計。

大量送信を前提にせず、今日やることが明確なテストを設計します。



× 1000件一括送信



◎ 10件テスト計画

1. 媒体Aから5件、媒体Bから5件取得
2. 同一文面で送付
3. 3営業日で返信1件以上あれば継続

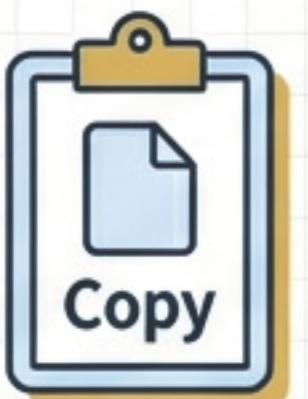
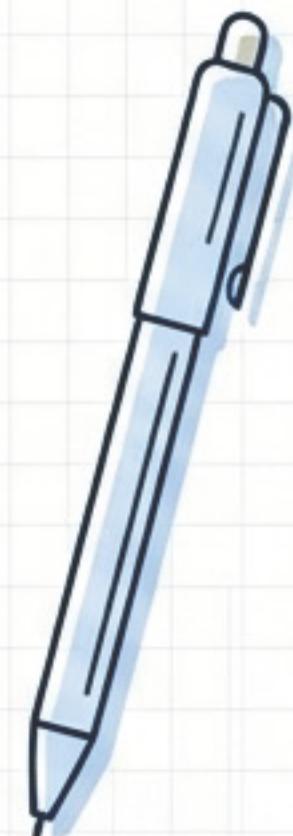
そのまま送れる「営業文面」を一瞬で作成。

フォーム・メール・電話、それぞれに最適な構成。心理的ハードルを下げる文面です。

「もしゴミ不要でしたら本件は無視してください。」

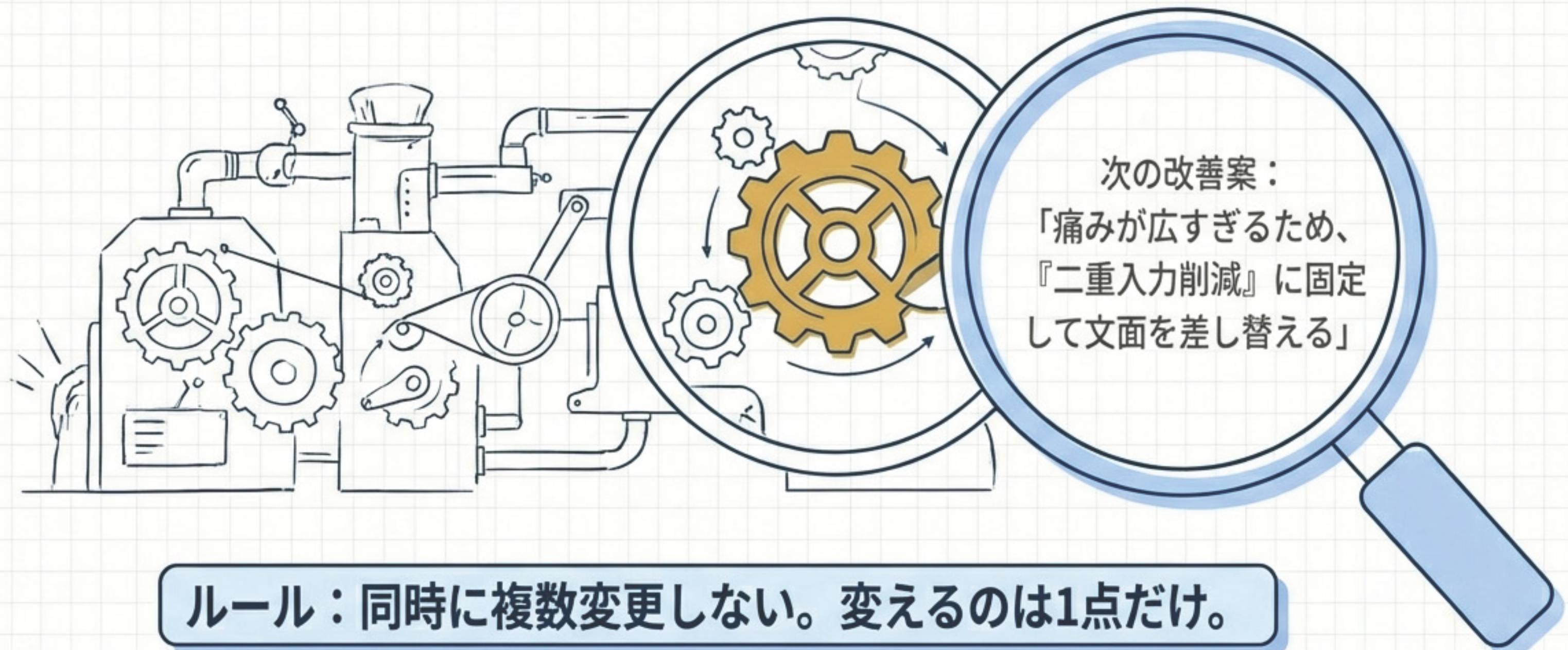
「5分で確認できる改善案3点のみ
お送りしますが、いかがでしょうか。」

心理的負担を下げる
「引き」の営業



反応ゼロでも、次に変える「1点」を明確にする。

原因を7カテゴリに分解し、迷わせず改善を前に進めます。



個人情報・コンプライアンスを自動で守る。



担当者個人名は一切要求せず、会社窓口前提で進行。



社内コンプラが厳しい環境でも安心。



拒否があった場合は、以後連絡しない前提。

こんなシーンで、参謀を活用してください。



新人営業

「何をすればいいか
分からぬ」
立ち上げ時に。



非営業職

新規開拓を
任されたとき。



スランプ脱出

反応ゼロで心が折れ
そうなタイミング。



チーム運用

属人営業から
脱却したいとき。

よくある質問 (FAQ)

Q: 情報が曖昧でも使えますか？

A: 問題ありません。暫定案で進みます。

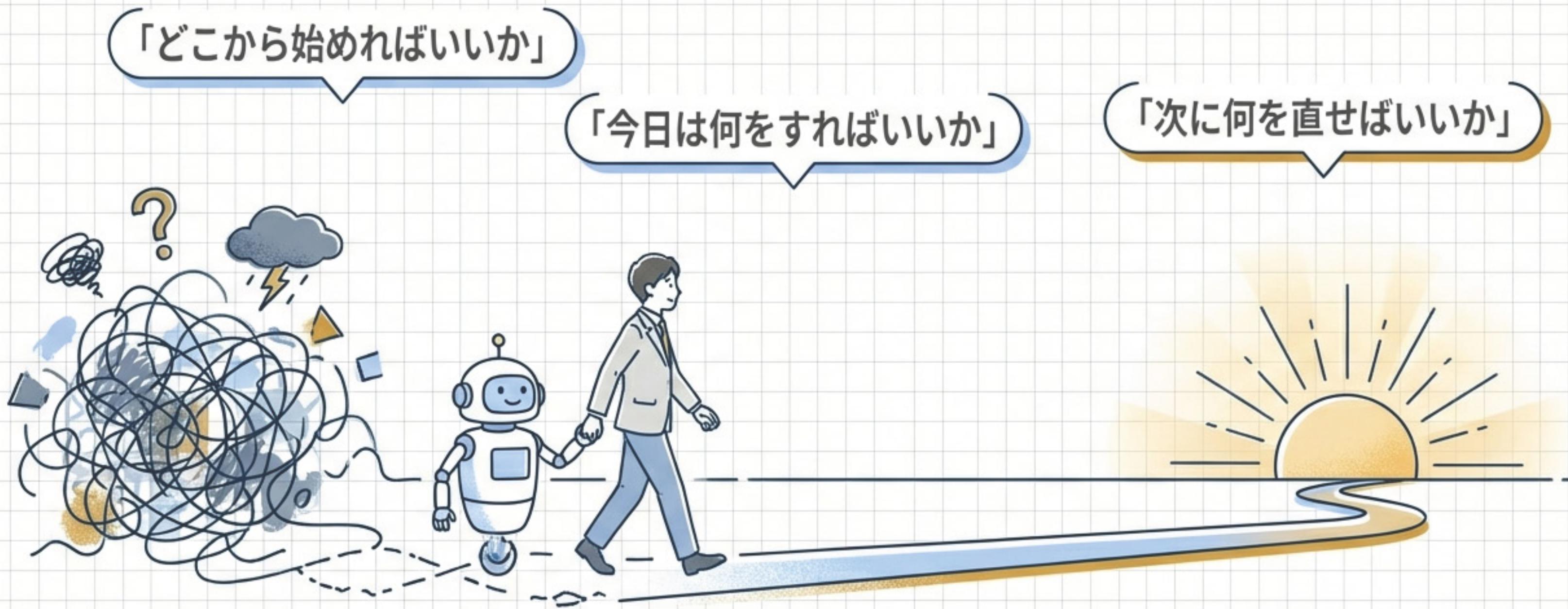
Q: 大量送信できますか？

A: 推奨していません。まず10件テストです。

Q: 営業初心者でも使えますか？

A: はい。前提知識は不要です。

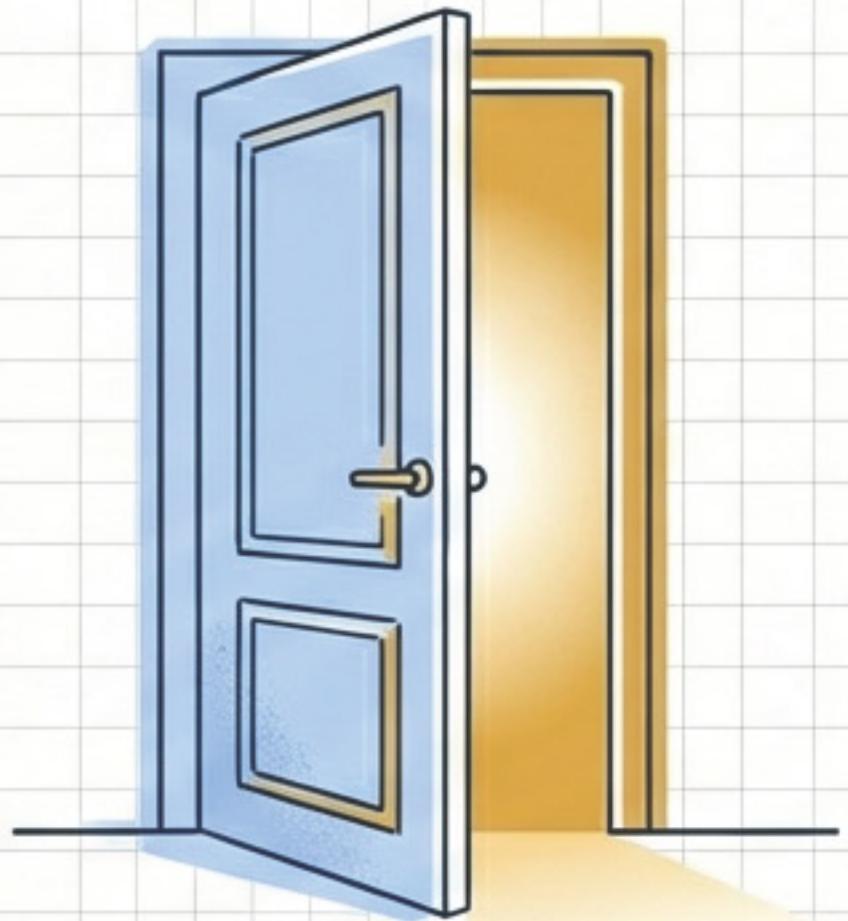
勘や根性から解放し、再現できる「前進」へ。



それを毎回、1つに絞って差し出すのが、この参謀です。

さあ、参謀を起動しましょう。

まずは「10件」のテストから。



リストル専属・戦略的営業参謀GPT