

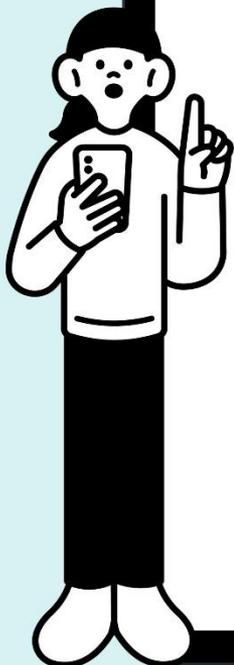
法人営業の決定版！

『Eメール営業』のすすめ
オンラインセミナー

2026年 3月



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト



プレゼンターのプロフィール 山田英司(やまだ えいじ)

等身大ビジネス®実践家／営業・経営の伴走型コンサルタント

- ・事業拡大で失敗し、約1億円の借金→自身の事業を無借金で20年以上継続の仕組みに転換。
- ・自身の経営再生と営業の専門的ノウハウを使って経営アドバイス関与600社超・営業個別指導5,000名超。



等身大経営成功術 (前編) ~年商3500万円×20年！背伸びせず続けた無借金『自分サイズ経営』のリアル～

等身大経営成功術 (後編) ~20年で7億円売上！大失敗と再生、先が見えない時代の持続型ビジネスモデル～

1991年独立後、拡大路線で複数事業に挑むも失敗。

2000年以降「拡大=成功」を捨て、背伸びせず続く規模・やり方・関係性へ転換し、無借金・年商約3,500万円規模で20年以上継続する「失敗しない持続型の仕組み」を確立。

2001年より、営業に手が回りにくい個人事業者や小規模事業者のワンストップ支援を開始。

復興庁ハンズオン支援事業では約100社の再生を支援。現場で回る営業DXの初動としてwebと連動した「Eメール営業」の設計・運用支援を得意とする。

細引冊

名刺を使った成功術

社長の独立を
目指すあなた
のための

小さな会社の
社長や独立を
目指すあなた
のための

法人営業初心者必読！！
Eメール営業

著・販促ツール社 山田英司

初心者必読！！

『名刺を使ったEメール営業』の成功術』

既出会・商工会・交流会で手に人々の名刺見抜き出したが商売にならなかつた名刺ある日まさかには取引が途絶えた名刺すべてにEメールで営業再開！文面例満載！！、一言配信的やり方



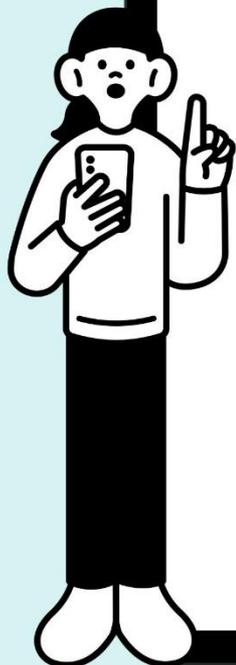
Amazonにて販売
名刺を使った成功術
Eメール営業
←こちらから

¥1540

—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

③

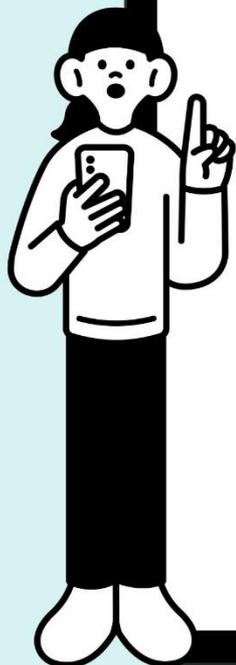
前回受講された方へ
**『間合いを1mm
詰めるメール』**
実践されましたか！？



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト

—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

④



営業活動において、 **間合い**とは何か！？

間合いを詰める = 営業コミュニケーション



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト



—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

⑤

名刺を頂いた際に
お礼メールを送っておくと

第二弾のメール

を送信しやすいのをご存知ですか？

※まずはお礼メールから習慣化の練習を！



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト

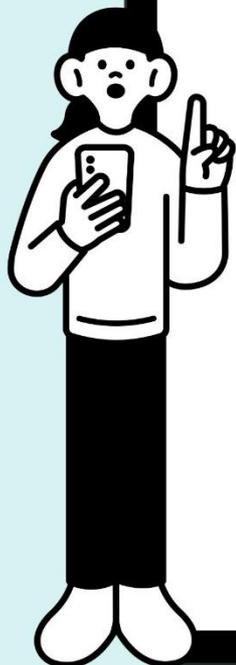
—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

いきなりPRをする人ほど
ウザい人はいない？
と思いませんか？

(関係を創り出すコミュニケーション)



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト



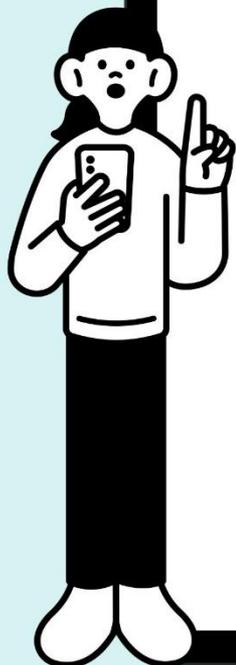
—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

営業活動は**コミュニケーション**の **土台の上**に成り立っている

- 挨拶のメールが来たが一体どんな人なのか
(人としての興味)
- どんな仕事をしている人なのか
(ビジネス上のつながりの可能性)
- 今すぐの関係・後々の関係・無関係
(当面の自分との関係性による判断)



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト



—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための— 『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

名刺は `集める、ものじゃない！ 『育てるもの』です。

「業務用規格」のテーマで関係を繋ぐ(BtoBは動きやすい)

メール作成
□ ×

差出人：

宛 先： CC BCC

件 名： ●〇の際に名刺交換をさせて頂いた□△▽◎です。

山下次郎 主任

お世話になります。

先日●〇でご名刺を頂いた□△です。今日は少し自己紹介を兼ねてご連絡しました。

私は前職は人材派遣会社にて、主にIT関係の企業に人材を派遣する担当をしていました。実は以前よりモノづくりに興味があり、同社の技術を魅力的に感じたので、思い切って転職しました。

山下様は今の仕事は長いのでしょうか！？このように時々メールを送らせて頂きます。ご迷惑なら遠慮なくご返事頂けましたら幸いです。今後ともどうぞよろしくお願い致します。

株式会社山田金属加工
加藤啓二

〈お礼メールに返事のなかった相手に〉

- あくまでお礼メールを送っていることが前提
- 『関係をスタートさせたい！』という内容に留める（売り込まない）
- 許諾を得ることが大切（迷惑でないかどうか？）



送信

※売り込みを避け、関係づくりの入口となるコミュニケーションです。

—小さな会社の社長や独立を目指すあなたのための—
『名刺を使った `Eメール営業、のススメ』

返信の無かった方には “売り込みメール” ではなく、
『**関係継続の許諾メール**』を1通送りましょう！！

〈宿題のルール〉

- ・相手はお礼メールを送った人の中から返事の無かった方を1人だけ選ぶ
- ・目的は 今後の関係や情報提供の可否確認 (提案・営業はしない)
- ・最後は 必ず許諾の意思確認をする

〈1名選定の条件〉

- ・反応は無いが、こちらとしては関係を継続したい
- ・名刺交換の際にネガティブな印象は無かった

〈関係構築力の向上〉

- ・自らで関係を創り出す手法を得る
- ・コミュニケーションを実践する

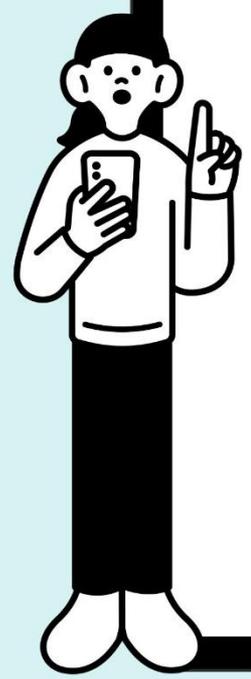


販促ツール社&七旺社共同プロジェクト

ご清聴頂きありがとうございました。

皆様とまたお会いできます
ことを楽しみにしております。

営業開発専門家
山田英司



は下記QRコードより



販促ツール社&七旺社共同プロジェクト