

リスタ導入の目的をお教え下さい

新サービスの認知拡大を目的として、メールによる販促活動を行うため

コールセンターで使用するリストの作成

自社サービスの販促のため

テレアポに利用するリスト収集のため

アウトバウンド業務の発信先リストとして

直ちに、欲しい種類のリストが抽出できるから

弊社商材のアプローチ先(リスト・リード)拡大

労働組合の名簿を探してDMをお送りするため。

新規事業に使用する為

リスト作成のため

新規開拓のためのメールによる販促活動

DMによる販促活動の為

アウト営業部構築のため

メールによる販促活動を行うため

新規客開拓

新商品の認知拡大を目的として、メールによる販促活動を行うため

メール・FAXでのアクションを前提にした営業リスト作成のため

ペイメント(キャッシュレス決済サービス)に関する電話営業活動を行うため

テレアポリスト

テレアポ営業用リスト抽出

営業部立ち上げの為

テレマによる販促活動

メール配信のリード数獲得

法人のテレマリスト作成の為

業種別リストが欲しかった為

メーリングリストを作りたかった

新サービスの認知拡大を目的として、メールによる販促活動を行うため

メールによる販促活動を行うため

リスタ導入前に抱えていた課題や悩みがあればお教え下さい

リスト取得を一切行えていなかった。

特にありません。目的に合ったコスパの良いリスト収集ツールを探していました

よし悪しが不明なリストを都度購入していたのでコスパが悪かった

逐一、調べて電話していた

大規模にDMを送るのは初めてだったのでメールを集めるところから始める必要があった

自社で調べてリスト作成していたが、非効率的であり、時間単価を考えた時に割りに合わないと感じていた。ただ月額料金をかける程のリストの量は必要ではなかったことや、そこに経費をさく程でもなかった。

直接電話で新規開拓を行っていたので、効率がわるかった。

特電法への抵触

リストが無かった

メールアドレスの収集方法がなかった

商品はあるが、販促先のリストが無かった

新規リードの獲得が進まない

新鮮なリストが欲しかった

リストがなく、とにかく紹介を頼りに営業していた。

ハウスリードの枯渇

購入リストの選定

使い勝手が悪かった

リストの数が少なかった

人力で作成していたため効率が悪かった

どのような商品サービスの営業販促にリスタを使われているか教えてください

単日のアルバイト採用

蓄電池の販売

展示会の出展営業

求人サービスの販促

キャッシュレス決済、MEO

キャッシュレス決済サービス

採用管理システム（HR商材）

動画配信サービスの告知

WEBなど

LINEの拡張機能

手袋

感染症対策商品

ホワイトニングサービス

DM送信委託

新規客開拓

ニッチトップ商品販促

求人サービス

キャッシュレス決済サービス

抗菌 制菌商材

法人新電力テレマ

アウトソーシング

デリバリーサービス

採用管理システムのメールマーケティング

法人向け商材全般

キャッシュレス決済サービス

遮熱シート

工務店向けのWEB集客サービス

リフォーム、工務店など

契約の決め手になったことがあればお教え下さい

手厚いサポートをいただけたため。

コスパが最も良さそうだと感じました

無制限で抽出できること

全てオンライン完結だった事

価格・ご担当者さまの対応

体験版で何度も試すことができたこと（希望が叶うのかを数多く試しました）

これから始めるビジネスに対して費用対効果が良いと感じられたため

必要だったので

DM配信のサービス

Q6が解決できたため。

新しいリストであっても、ある程度検索できる点

収集件数の多さ

コストパフォーマンス

初期費用もなく、気軽に始められること

安くできる事

取得件数、設定等の分かりやすさ

金額

リストの鮮度

初期費用なく、価格もお手頃だったため

初期費用もなく、気軽に始められること

気軽に始められる。年間契約などの縛りが無い（短い）