

ほったらかしで 集客できる

しかも、成果報酬型で。

リストづくり一筋30年のエコノスが、メール・フォーム・FAXを組み合わせ、
企画からアプローチまで丸ごと実施。貴社の**新規リード**を獲得します。

エコノスが保有するターゲットデータ (2026年8月時点)

事業者リスト
約 **500** 万件

メールDMリスト
約 **300** 万件

FAXリスト
約 **200** 万件

フォームDMリスト
約 **110** 万件



貴社の営業でこんな**お悩み**ありませんか？

今すぐ・短期間で顧客を増やしたい

新規見込客を安定的に獲得したい

新規営業担当の人手・ノウハウ不足

DM・テレアポの効果が薄い

営業体制が「待ち」に偏っている

獲得リードの質に悩んでいる

それ、マーケアップで解決できます！

マーケアップとは？

BtoB企業の新規リード獲得を代行するサービスです。

企画・LP作成・ターゲットリストの準備から、メール・フォーム・FAXを組み合わせたアプローチの実施までをワンストップで代行。
貴社に営業ノウハウや人手がなくても、新規開拓をはじめられます。

実施できる施策



資料請求



セミナー



説明会



イベント

貴社

- ・初回の打ち合わせ
- ・届いたリード企業へのご対応

負担はこれだけ

エコノスがすべてお引き受け

準備 企画立案・LP作成
ターゲットリスト作成
配信原稿の作成

実施 メールDM配信
フォームDM送信
FAX送信・獲得リードの即時通知

**手間のかかるところは、
すべて当社にお任せください**

お願いするのは、最初の打ち合わせだけ。

リード獲得を目的とした企画は幅広くご相談いただけます。まずは「何を売りたいか」だけ、お聞かせください。

[選ばれる**3**つの理由]

01 成約確度の高いリード

送り先はBtoB企業。返信をくださる
担当者は、関心と緊急性がすでに高まっているため、商談・成約につながりやすい。

02 リストの質が高い

商材に合う相手だけに絞って直接
アプローチ。広告で広く集めるより、
数倍の効率。

03 成果報酬でノーリスク

費用は獲得できた分だけ。上限件数の
設定もでき、1回スポットでの利用もOK。

[ご利用料金]

成果報酬型。費用が発生するのは、リードを獲得できた分だけです。

資料請求

7,000 ~ 15,000 (税別)
円/件

セミナー
説明会
イベント

10,000 ~ 35,000 (税別)
円/件

● 月々の上限件数を設定可 (予算に合わせて調整)

● 契約期間の縛りなし・1回スポット利用OK

● 獲得0件なら成果費用なし

※ 実際の単価は集客対象・企画内容により算出。当社既定のLP・集客方法以外のご要望は別途料金が発生する場合があります。詳細はお見積り時にご案内します。

[ご利用の流れ]

STEP 1

初回打ち合わせ

売りたい商材とターゲットを
ヒアリング

STEP 2

企画・準備

企画・LP・リスト・原稿を
すべてエコノスが用意

STEP 3

配 信

最適な手段を組み合わせ
ターゲットへ配信

STEP 4

リード獲得

リード獲得と同時に
メールで即通知

お申込みから最短1週間で開始。「今すぐに集客をはじめたい」という声にも対応します。

[集客実績]

資料請求

就職支援サービス
の資料請求獲得

約 **3,000** 件

セミナー

Googleビジネス
プロフィール解説

約 **1,800** 件

説明会

フランチャイズ加盟
募集 (学習塾)

約 **1,500** 件

イベント

大手BtoBプラットフォーム
展示イベント

約 **1,150** 件

これまでの実績

支援企業 約 **160** 社
累計集客 約 **45,000** 社

2026年8月現在

[お客様の声]



経営コンサルティング会社

株式会社CMS 代表取締役 松下 智明 様

郵送DMでは1回100万円をかけても申込みは2~6社。いまは
1回あたり8~12名の申込みがあり、集客単価も大幅に
抑えられています。



オフィス環境づくりの総合サービス会社

株式会社黒田生々堂 マーケティング企画部 前田 拓也 様

LP制作から、メールDMまで集客業務を丸ごと代行いただいた
ことで、自社の負担を最小限に抑えつつ新規見込み客の獲得に
つながりました。



産業資材の製造販売会社

株式会社インターアクション 企画営業 雪田 晃平 様

自社ではアプローチ出来なかった見込み顧客へ、打ち合わせ後
速やかにアプローチすることができ、顧客から**お褒めの言葉**を
頂きました。



IT・Web集客支援サービス会社

株式会社Gleaner 代表取締役 深瀬 尚也 様

テレアポだけではアプローチできなかった企業へも接点を持つ
ことができ、新規商談につながる**新しい営業チャネル**を
作ることができました。

まずは「何を売りたいか」だけ、お聞かせください。

☎ **06-6265-5111** / 平日 10:00 ~ 17:30

エコノス株式会社

大阪府大阪市中央区安土町1-7-13 トヤマビル3F



<https://markeup.site/>