



展示会後フォロー特化

展示会後の営業を、 商談まで代行する。

リード管理・架電・メールフォローをワンストップで代行し、
営業が動きやすい状態で商談へ引き継ぎます。

展示会后、営業が動けなくなる 6つの壁。

01

初動が遅れる

展示会直後の温度感が高いまま、連絡が後回しになる

02

優先順位が曖昧

全件を同時に追うため、効率が悪くなる

03

接触の抜け漏れ

架電・メール・再連絡などの管理ができない

04

営業の時間不足

本来商談すべき時間をフォロー業務に使ってしまう

05

成果が見えない

架電件数だけではなく、商談数まで追えない

06

営業連携が弱い

情報共有が不十分で、商談へ繋がられない

展示会後の成果差は、 「設計」で決まる。

01

名刺の枚数ではなく
「商談貢献度」で見る

集めた数ではなく、商談や受注に近い相手へどれだけ確実に接触できるかが重要です。

02

営業が追うべき案件を
「明確」にする

優先順位を設計しヒアリング業務まで整理することで、営業は受注確度の高い案件に集中できます。

作業を任せるだけでなく、 営業が成果を出しやすい状態をつくる。

BEFORE

名刺はあるが、誰から追うべきか分からない

全件同じ熱量で追ってしまい、重要な顧客への着手が遅れる。

営業が忙しく、初動が後回しに

本来は商談や提案に使うべき時間が、初期対応業務に圧迫される。

展示会の成果が見えず、改善しづらい

名刺枚数だけでは、次回の改善へ繋がらない。

AFTER ●

優先順位が明確になり、集中できる

温度感や条件で整理し、商談化に近い相手から確実に接触できる。

営業が忙しくても初動を仕組み化

初期対応を代行することで、営業は提案活動へ集中できる。

商談数・進捗が見え、意思決定しやすい

次回展示会へ活かせるレポートまで提供。



digleadが提供するのは、 展示会后フォローの実行と仕組み化。

単なる営業代行ではなく、業務設計から接触、引き継ぎ、レポートまでを一気通貫で支援します。

01



架電対応

展示会直後の温度感を逃さず、初動の抜け漏れを防止。

02



メール送信

相手に合わせた個別感のあるフォローメールを送信。

03



ヒアリング

温度感・課題・導入タイミングを確認し、商談準備を整える。

04



データ分析・ レポート

成果を可視化し、次回の改善に繋げる。

パートナーとして 選ばれる4つの理由。

REASON 01

展示会後フォローに特化

幅広い営業代行ではなく、展示会後の初動・整理・接触・引き継ぎの設計に集中。

REASON 02

初動スピードを前提に運用

展示会直後の熱量が高いタイミングを逃さないよう、動き出しの速さを前提にした体制。

REASON 03

商談化に必要な情報まで整理

温度感・課題・導入タイミングを確認し、営業が動きやすい状態でお渡しします。

REASON 04

成果が見える化して改善

接触件数・反応率・商談設定数などを可視化し、次の展示会運用へ改善をつなげる。

名刺獲得で終わらせず、商談へつなげる。

展示会後のフォローは、量ではなく優先順位と初動設計で差が出ます。以下は想定ユースケースをもとにした成果イメージです。

CASE A

SaaS企業

獲得リード500件を、優先順位設計と初動接触で商談へ接続。

獲得リード

500件

接触完了

180件

商談設定

25件

温度感の高い層から段階的に接触し、ヒアリング内容を整理して営業へ引き継ぎ。
追客工数を圧縮しつつ商談化率を確保。

CASE B

ITサービス企業

展示会後フォローを仕組み化し、営業の追客負荷を圧縮。

獲得リード

300件

接触完了

120件

商談設定

18件

架電・メールの一次対応を代行し、営業チームは商談化目前の案件に集中。
展示会後の初動をボトルネックにしない体制を構築。

※ 上記数値は想定ユースケースをもとにした成果イメージです。実際の成果は業種・展示会・リード品質により変動します。

一般的な代行・社内対応と、何が違うのか。

展示会後フォローに特化しているため、5つの観点で差が生まれます。

EVALUATION	diglead	一般的な営業代行	社内対応
優先順位設計	◎	△	△
初動スピード前提の運用	◎	○	△
ヒアリング整理	◎	○	△
商談設定のしやすさ	◎	○	△
レポート可視化	◎	△	△

◎ 強く対応 ○ 対応可能 △ 限定的



08 / NEXT STEP

まずはお気軽にご相談ください

09

LET'S GET STARTED

どれくらい商談化できるか、 そのノウハウをお伝えします。

御社に合う導入方法を、これまでの事例と比較しながらご紹介いたします。
まずは気軽な情報交換から、お気軽にお問い合わせください。

STEP 01

お問い合わせ

お問い合わせフォームからご連絡

STEP 02

オンライン打ち合わせ

課題ヒアリングと導入方法のご提案

STEP 03

サービス開始

スケジュールと役割設計のうえ運用開始