2016年11月9日

各　位

会 社 名　株 式 会 社 イ ン ソ ー ス
代表者名　代表取締役　執行役員社長　　舟橋　孝之
（コード番号：6200　東証マザーズ）

新規開拓の営業力強化トータルサービス「Plants（プランツ）ー気楽・分業・組織力ー」11月9日（水）リリースのお知らせ

「働くを楽しくする」サービスを提供する株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）は、新規開拓の営業力強化トータルサービス「Plants（プランツ）ー気楽・分業・組織力ー」を新たに発売することをお知らせいたします。

本サービスは、システム提供だけではなく、研修やWEB・電話代行等を含めた、「気楽に」「分業して」「組織力で」意欲を高めながら営業することができるトータルなサービスです。中核となるシステムの「Plants12」は1名につき810円（税込）からご利用いただけます。

1．新規開拓の営業力強化トータルサービス「Plants（プランツ）」とは

当社が、営業強化のシステムを開発・実践し始めたのは、今から12年前。それから現在に至るまで、増収を続けてまいりました。

「Plants」は、この12年間の実績に基づいたノウハウをまとめ、新規開拓の営業力強化トータルサービスとしたものです。本サービスは、新人や営業に苦手意識のある営業担当者をサポートし、非営業担当者や時短勤務などの勤務条件に限りのある方を巻き込んで、組織全体としての売上向上に寄与します。

Plants

植物に水をあげるように、
・お客さまとの関係を育てていく
・自分の売上を育てていく
・自分も成長していく
という思いを込めて名付けました。

■新規開拓の営業強化サービス「Plants（プランツ）ー気楽・分業・組織力ー」
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_top.html

（1）当社の「売上を作る」に対する基本的な考え方

買う気のないお客さまを、買う気にさせるのは、困難です。しかし、「お客さまの買いたいタイミング」にアプローチできれば売ることができます。当社では、「お客さまの買いたいタイミング」まで情報提供を続けることが「売上を作る」基本だと考えております。

情報提供を続ける、つまりお客さまへの「アプローチ量」を増やすため、当社ではＷＥＢやメール、電話、ＦＡＸという「メディアミックスアプローチ」により、定期的にお客さまに情報提供を行っています。アプローチ量を増やすことにより、「お客さまの買いたいタイミング」に情報を提供することができ、受注に繋がります。

（２）「新規開拓」に繋がる仕組み　～「情報提供を続ける」＋「営業力を強化する」

①情報提供を続ける

新規開拓が難しいというのは、事実です。しかし、ＷＥＢ・メール（ＦＡＸ）・電話・訪問を情報提供のために行うと考えると、難しさが軽減されます。お客さまは常に、自身の仕事に関する情報を求めています。

情報提供は具体的には、「電話・メール（ＦＡＸ）・訪問」と「ＷＥＢ」の２軸で行います（下図参照）。

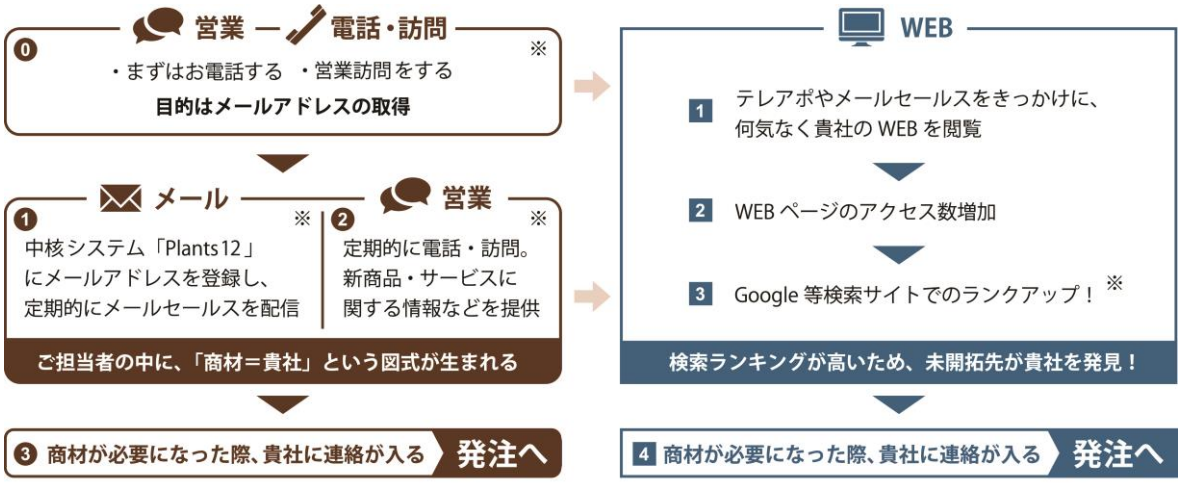
＜電話・メール（ＦＡＸ）・訪問＞

まずは電話や訪問を介して、担当者のメールアドレスを取得します。そこから、メール（ＦＡＸ）や電話で定期的にアプローチ（情報提供）をしていきます。中核システム「Plants12」にこれらのアプローチの記録を残すことにより、組織で顧客履歴を共有することができます。

＜ＷＥＢ＞

上記のアプローチをきっかけに、何気なく顧客は貴社のＷＥＢを閲覧します。また、顧客への情報提供メールには必ず、自社ＷＥＢサイトへのリンクを貼ることにより、アクセス数が増え、検索エンジンで上位にあがりやすくなります。これにより、「買いたいタイミング」に合った新規顧客が自社ＷＥＢサイトを見つけやすくなり、新規開拓に繋がります。

さらに中核システム「Plants12」にて、特定の顧客がどのサイトを見ているのかなど、ＷＥＢへの反応を管理することにより、受注確度を上げることができます。



②営業力を強化する

中核システム「Plants12」を用いることにより、効率的な営業活動を行うことができるようになりますが、それだけでは新規開拓は困難です。営業担当者一人ひとりのクロージングや交渉などの営業力を高める必要があります。

当社では、営業研修など営業担当者自身の力を高めるサービスから、電話・メール（ＦＡＸ）の代行、効果的なＷＥＢの制作まで新規開拓をトータルにサポートいたします。

（３）Plants（プランツ）のメリット

①気楽に営業できる

組織で営業するため、一人ひとりの営業担当者はプレッシャーが少なく、気楽に営業活動ができます。また、仕組み化できるため、営業に対して苦手意識を持つ方でも新規開拓や案件受注ができ、それにより自信を持たせることができます。

②営業を分業できる

営業力強化トータルサービス「Plants」では、営業をシステム化しているため、営業活動に必要な訪問・電話・メール・ＷＥＢなど一連の仕事を分業することができます。営業担当者、非営業担当者、育児休業中の社員や、障がいのある方、時間限定社員などにも、分担することができます。

③組織力を高めることができる

営業力強化トータルサービス「Plants」では、組織全員で営業に取り組むことができます。例えば当社で実施している「テレアポグランプリ」。時間とターゲットを決め、営業・非営業全員で一斉に電話営業ができます。これにより、その時々の強化商品への攻勢を一気にかけることができ、成果へと繋がりやすくなります。また、非営業も加わることにより、全社的に活気や売上への意欲を高めることができます。

２．サービス内容

営業力強化トータルサービス「Plants（プランツ）」の具体的なサービス内容は、**システム提供・研修・代行**です。セットもしくは単体でもご利用いただけ、かつリーズナブルな価格でご提供いたしますので、手軽にご利用いただけます。
※中核システム「Plants12」のご契約は必須ではございません。研修、代行単独でも受託いたします。

（１）中核システム「Plants12（プランツじゅうに）」

営業力強化トータルサービス「Plants」の中核となるシステムです。組織で営業する当システムにおいて、顧客へのアプローチ履歴を情報共有する役割を担います。また、営業強化機能が豊富で、顧客へのアプローチ総数を一気に増やすことができます。
（月額 810 円（税込）／人）

【機能例】
顧客登録・アプローチ履歴の登録機能・メール一斉送信機能・アタックリスト機能（リストを作成し、一気に電話を架ける）・飛び込み営業支援機能・日報週報機能・自動配信メール機能　等

■中核システム「Plant12（プランツじゅうに）」
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_sys.html

Plants 12

開発から「12年間」、
営業について誰よりも考えた時間
と思いを込めて名付けました。
どなたでも使いやすい、かわいい
デザインになっています。

（２）Plants 研修

中核システム「Plants12」を用いれば、営業が誰でもできるようになりますが、コツやノウハウがわかればより早く成果が出ます。当社の研修は、実践的でワークが豊富という特徴があります。年間研修実施回数 14,612 回（2015 年 10 月～2016 年９月）の実績を活かし、実践力を強化します（公開講座、講師派遣型研修、e ラーニング対応）。

【研修例】
営業基礎研修、営業マネジメント研修、中核システム「Plants12」の使い方研修、WEB・メール研修 など

■Plant 研修
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_sales.html

（３）Plants 電話

営業電話を代行いたします。営業力強化トータルサービス「Plants」において営業電話は、新規顧客からメールアドレスを取得し、断られた場合でもＷＥＢを案内することでアクセス数増に貢献する役割を担います。とにかく多くの架電が重要となります。

【「Plants 電話」サービス依頼の流れ】
まず、中核システム「Plants12」で、架電リストを作成いただきます。それを受け、当社はお客さまのＩＤで「Plants12」にログインし架電を進めます。顧客の反応や内容は、すべてシステムに記録するため、逐一、進捗がご覧いただけます。また、その記録は後の営業活動に活かしていただけます。
※本サービスは、中核システム「Plants12」をご契約いただかない場合でも、ご利用いただけます。

■Plants 電話
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_tell.html

（４）PlantsＷＥＢ

ＷＥＢ制作を代行いたします。営業力強化トータルサービス「Plants」では、ＷＥＢが大きな役割を担います。アクセスを稼ぐことにより検索上位に上がることで、問い合わせを増やすのです。

＜インソースにて新規ＷＥＢ制作・更新＞
ランディングページ１ページの制作から、当社にて新規のＷＥＢ制作・更新を承ります。

＜ＷＥＢ制作研修＞
ＷＥＢ制作のポイント等をお伝えする研修です。ＷＥＢ制作においては、商品・サービスをよく理解されている方が社内で制作を行う方が、新規獲得効果が高いと考えています。

■PlantsＷＥＢ
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_web.html

（５）Plants メール（ＦＡＸ）

メール（ＦＡＸ）の作成・配信代行をいたします。メール（ＦＡＸ）は一斉配信できるため、顧客にアプローチし、ＷＥＢへと導き、情報提供をする重要な役割を担います。

＜インソースにてメール（ＦＡＸ）の作成＞
当社にて作成する場合には、内容を電話もしくはお打合せのうえ、決めていきます。作成後は、お客さまにご確認いただいたうえで配信いたします。

＜メール作成研修＞
メール作成のポイント等をお伝えする研修です。ＷＥＢ同様、メールについてもご担当者が作成・配信した方が、営業効果が高いと考えています。

■Plants メール（ＦＡＸ）
http://www.insource.co.jp/it-tool/plants_mail.html

３．無料セミナー

本件に関し、無料セミナー**「新規開拓・営業の悩み解決セミナー　～「Plants（プランツ）ー気楽・分業・組織力」で売上向上！」**を開催いたします。

営業力強化トータルサービス「Plants」の「組織で営業をする」という考え方は、営業担当者個人に任されてきた従来の考え方とは異なります。顧客の現在の営業における課題点について、組織営業（Plants）の考え方を知ることで、課題解決の糸口を見つけていただく、という主旨のセミナーです。

＜開催日時・場所＞
2016 年 12 月 13 日（火）10：00～12：00　株式会社インソース　東京・セミナールーム
2017 年 1 月 13 日（金）14：00～16：00　株式会社インソース　東京・セミナールーム
2017 年 1 月 26 日（木）10：00～12：00　株式会社インソース　東京・セミナールーム

■無料セミナー詳細・お申込み
http://www.insource.co.jp/seminar/plants.html

４．今後の展開

（１）既存システムとの連携

顧客がすでに利用している営業システムがある場合、そのシステムの代替ではなく、連携を積極的に行っていく予定です。

（２）オープンプラットフォーム化

将来的には、中核システム「Plants12」は API を開放し、導入企業様や、アプリケーションベンダーの皆様に自由に開発していただくようにいたします。各社の事情に合った営業スタイルや、メール配信や FAX 配信、ソーシャルネットサービスと接続することにより多くの組織の営業力強化、ひいては「気楽・分業・組織力」で売上の向上を望んでおります。

■株式会社インソースとは

株式会社インソースは、2002 年に設立し、「『働く』を楽しくする」サービスの提供をしています。主力は社会人向け研修事業で、研修を年間 14,612 回実施しています（2015 年 4 月～2016 年 3 月）。2016 年 7 月 21 日、東証マザーズに上場しました。研修事業を通じて培ったノウハウや物の見方をもとに、現在は IT サービス事業、ｅラーニング・映像制作事業、福祉事業と手広く展開しています。

以　上

【お問合せ先】株式会社インソース　　http://www.insource.co.jp/index.html
（取材・広報に関して）　総務 IR グループ(川邊、石川)　TEL:03-5259-0070
（サービス内容に関して）　ＩＴサービス事業部　TEL: 03-5577-2051