

あなたの「働く」を変える



クラウドサービス

サスケ®

S A A S K E



“新型”インサイドセールス構築のご提案

株式会社インターパーク 東京事業本部



私たちはクラウドの製品メーカーです。
「クラウドサービス サスケ」を1,000社以上の企業様にご提供しています。

業種規模問わず様々な企業でサスケが選ばれています。



あなたの「働く」を変える



顧客

見込み顧客

プロダクトの強みは “インサイドセールス支援”

昨年から、システムとは別事業で
知見とノウハウだけをスピニアウトしたコンサルティングサービス
の展開にも力を入れています。

プロ野球の球団様、大手人材会社様などの
インサイドセールスの体制の構築支援もさせて頂いております。

私たちにインサイドセールスのノウハウが溜まる理由

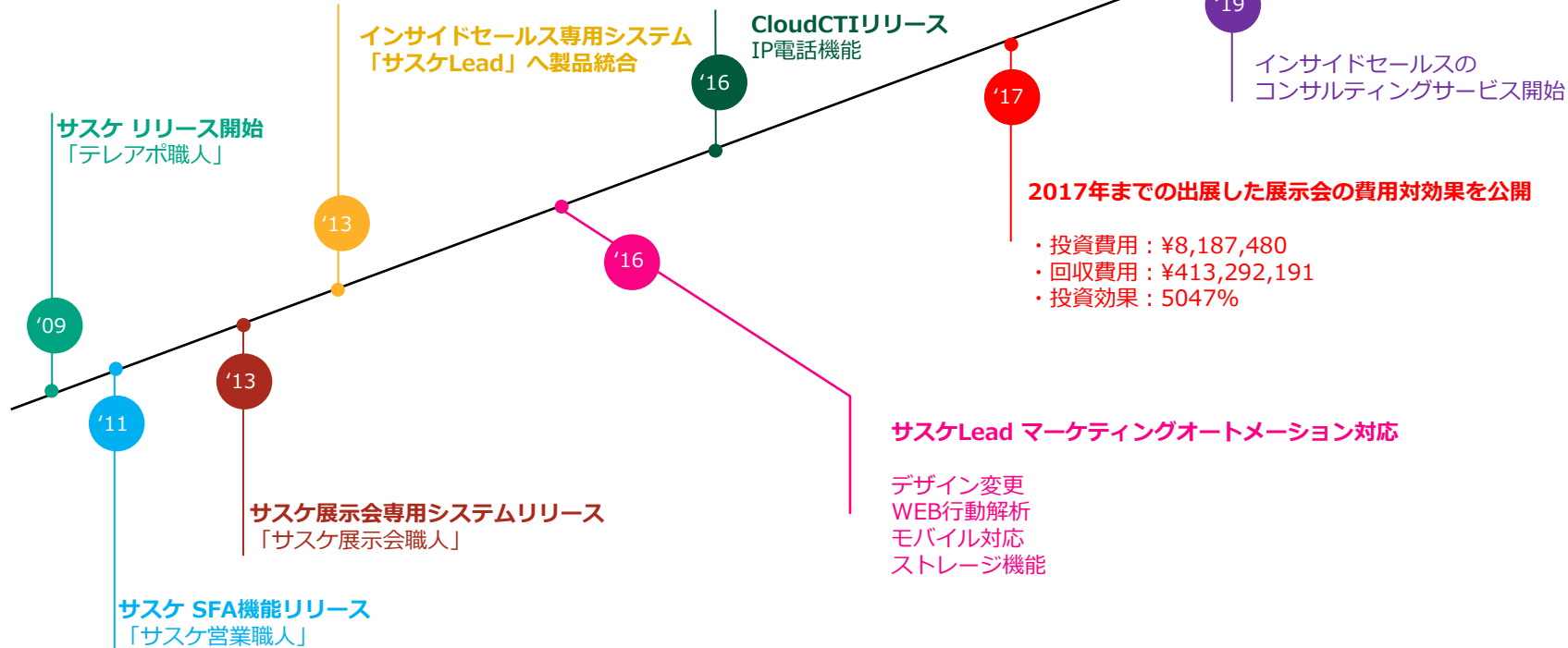
インサイドセールス領域で10年以上の知見があります。

電話営業管理システムの
SaaSからはじまり**10年**

展示会とインサイドセールスを組み
合わせて**費用対効果5047%**を達成

1000社以上の
ツール導入 = **運用ノウハウ**を保有

サスケリリース・バージョンアップ年表



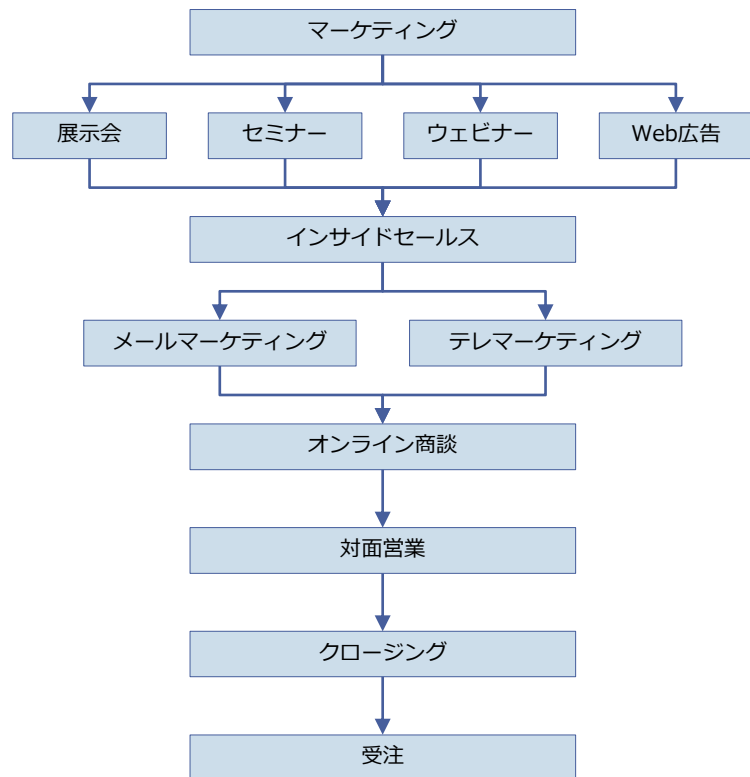


ただ、2020年4月に世界は変わりました。

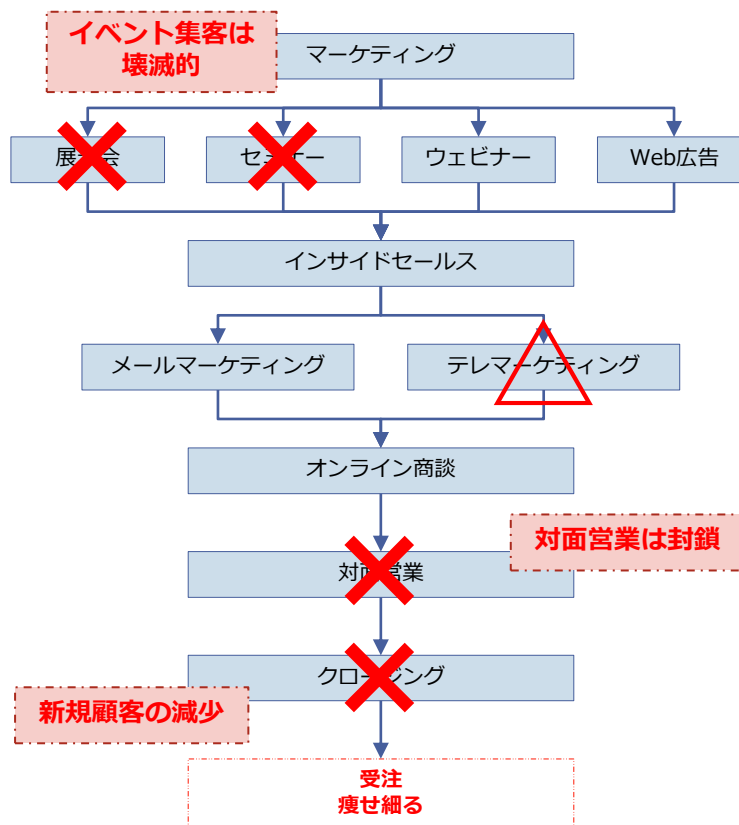
**ツールやコンサルティングという枠組みを超える
ご支援が今、必要とされています。**

コロナショックによって、B2Bのマーケティングと営業のルールに大きな変化が起きています。

2020年1月

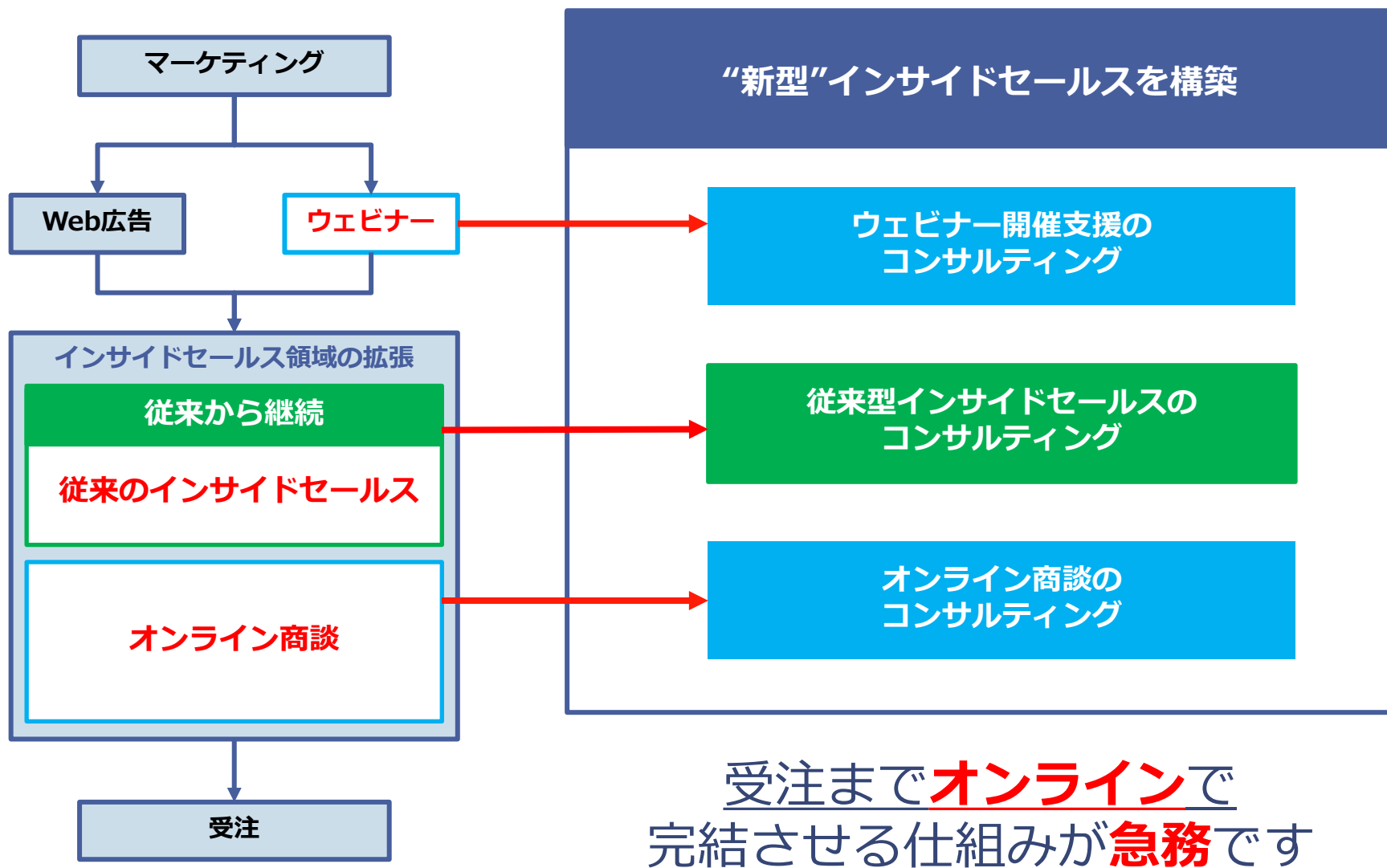


2020年4月



この状況の**打開策**は、私たちがもっています。

“新しい” マーケと営業の形を私たちと一緒に構築しましょう



ウェビナー開催実績

- ・今回の4/23（木）「ゲームチェンジした世界でインサイドセールスは営業を変えるか」開催
- ・広告宣伝費を一切かけずに500名以上の集客を実現
- ・わずか1日でイベントの組み上げに成功

御社の業務内容に合わせた**ウェビナー**でマーケティングを機能させましょう！

従来型のインサイドセールスのコンサルティング

- ・プロ野球の球団様、大手人材企業様、ベンチャー企業様などのインサイドセールス体制構築をご支援
- ・インサイドセールスだけではなく、B2Bマーケティング全般のご支援も多数実施しています

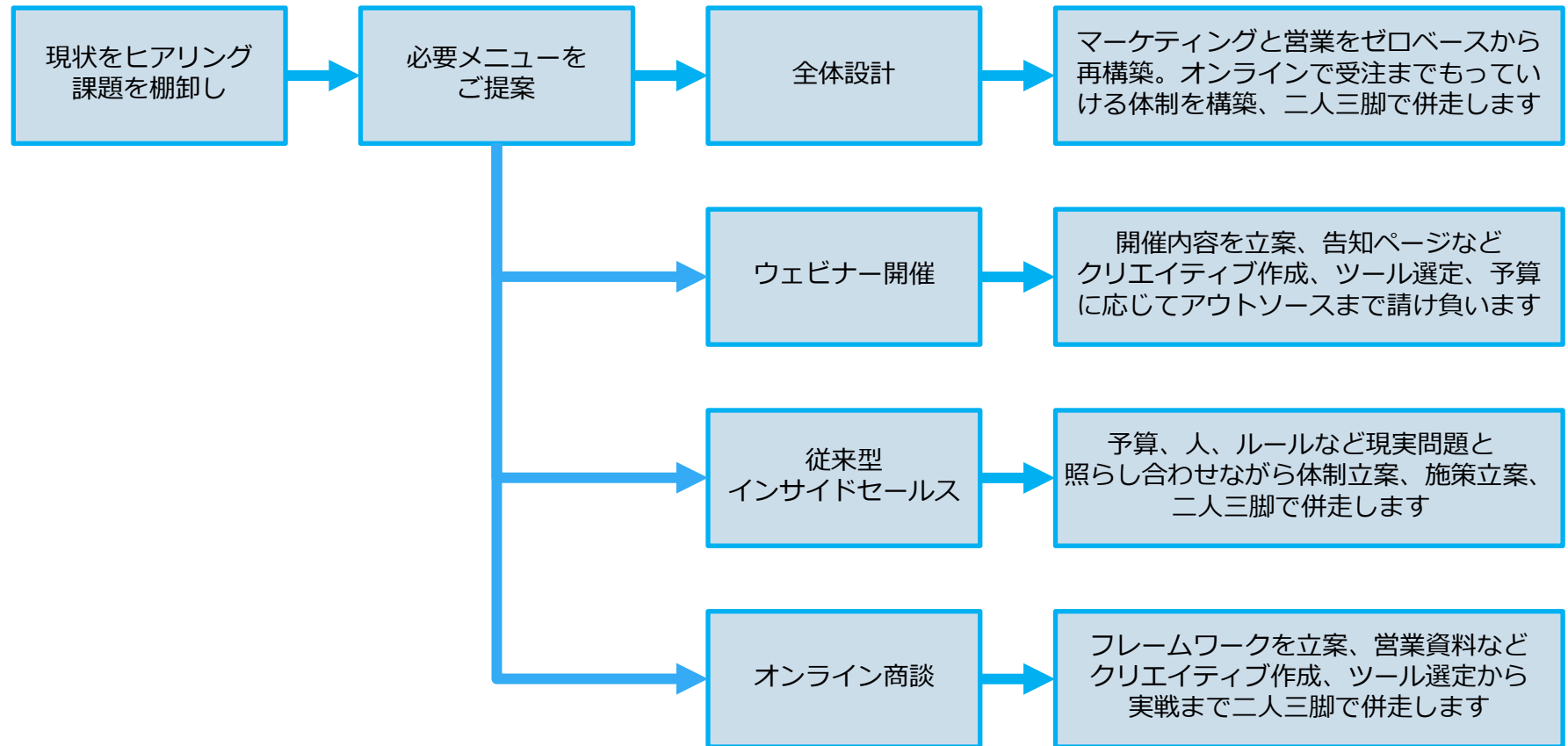
例えば、展示会とインサイドセールスを組み合わせて**5047%の費用対効果**を算出しています！

オンライン商談の独自フレームワークでの実績

- ・対面営業とは一線を画す“2回アポイント型”のオンライン専用の商談方式を提唱
- ・アポイント数はコロナショック以前と同程度の件数を維持
- ・案件化率は対面営業時と比べて11.6%UP

オンライン上でも、**対面営業と同等クオリティ**の商談をつくりあげましょう！

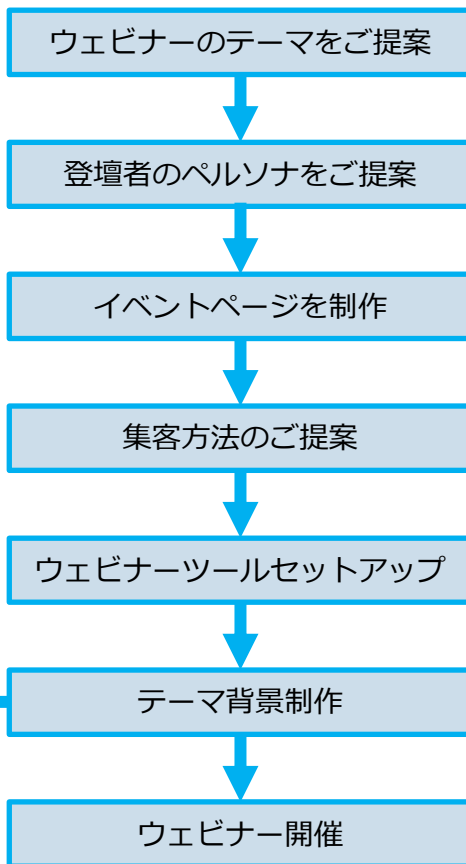
コンサルティングは何をしてくれるの？



<POINT>

- ・ 対面営業の延長戦上で考えない。
- ・ これまでの成功体験に引きずられない。
- ・ 今の状況にゼロベースでアジャストする事が大事です。

例えば「ウェビナー」開催コンサルティングとは



#おうち時間を楽しもう「オンライン座談会」 ONLINE DISCUSSION

2020年4月 ゲームチェンジした世界で
インサイドセールスは営業を変えるか? 2020.4.23
18:00 ~

Facilitator Member

株式会社インターパーク 高井 伸 取締役 COO

株式会社 RevComm 會田 武史 代表取締役

スマートキャンパ株式会社 阿部 慎平 取締役 / COO

株式会社ビズリーチ 茂野 明彦 HRMOS 事業部
インサイドセールス一部部長

4月23日(木) 18時~19時に、インサイドセールスのトップランナー4名による「今、営業をどうするか?」オンライン緊急座談会を開催致します。

当前、対面自粛の流れが続く事が予想されます。その中で営業は主戦場がオンラインになり、インサイドセールスと営業が駆け合っていく変革期に私たちはいます。

これからはインサイドセールスが営業の主役です。B2Bマーケティングにも、営業にも長けた有識者がこれだけ一同に集まる機会も過多にないので、ぜひたくさんの知見をお持ちください。

ウィズコロナ、そしてアフターコロナもみんなで一緒に乗り越えましょう。

必須 御社名

必須 お名前
姓 名

部署

役職

必須 電話番号

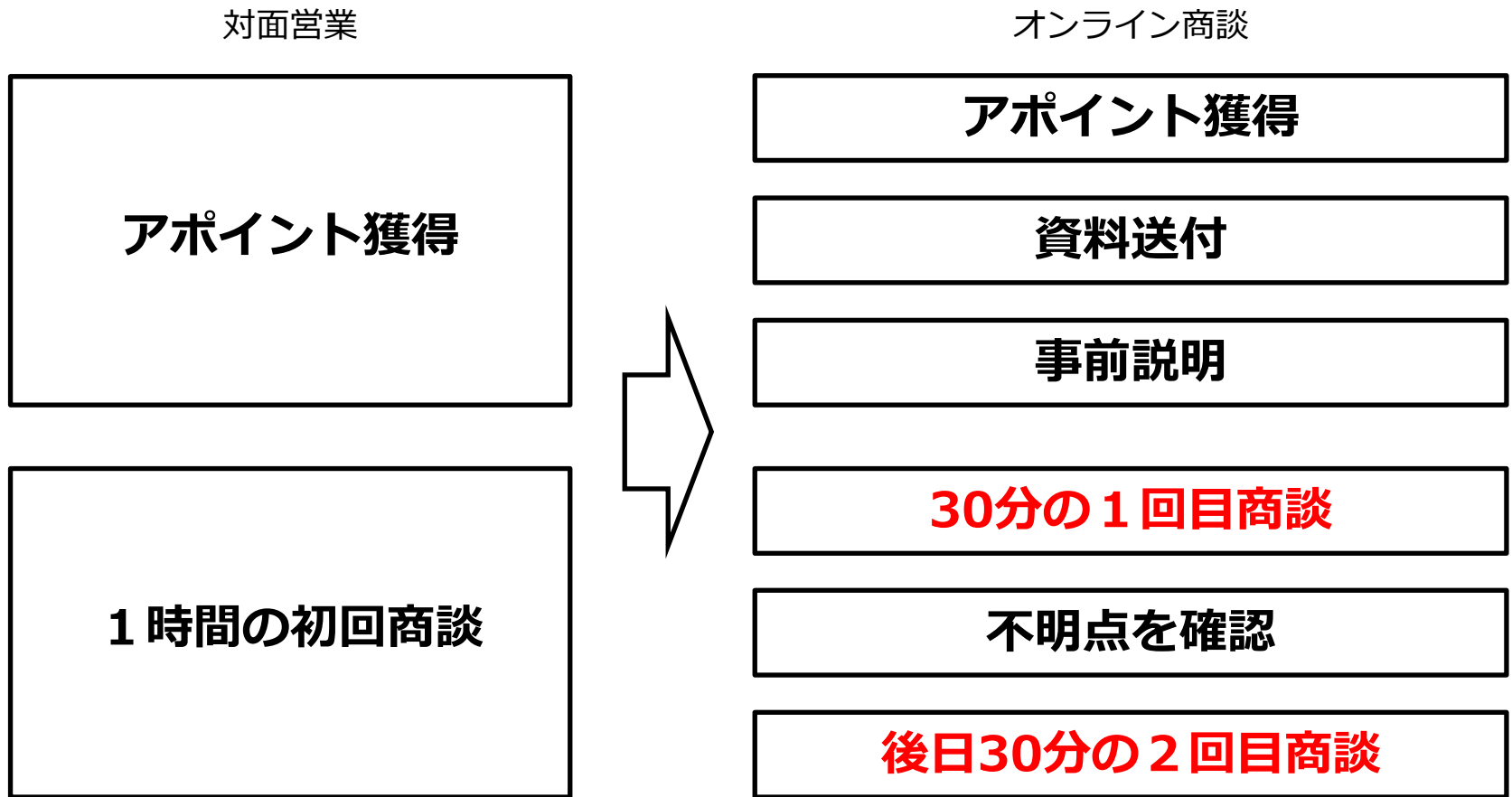
ハイフンを入れた10桁もしくは11桁の半角数字で記入ください。

携帯番号

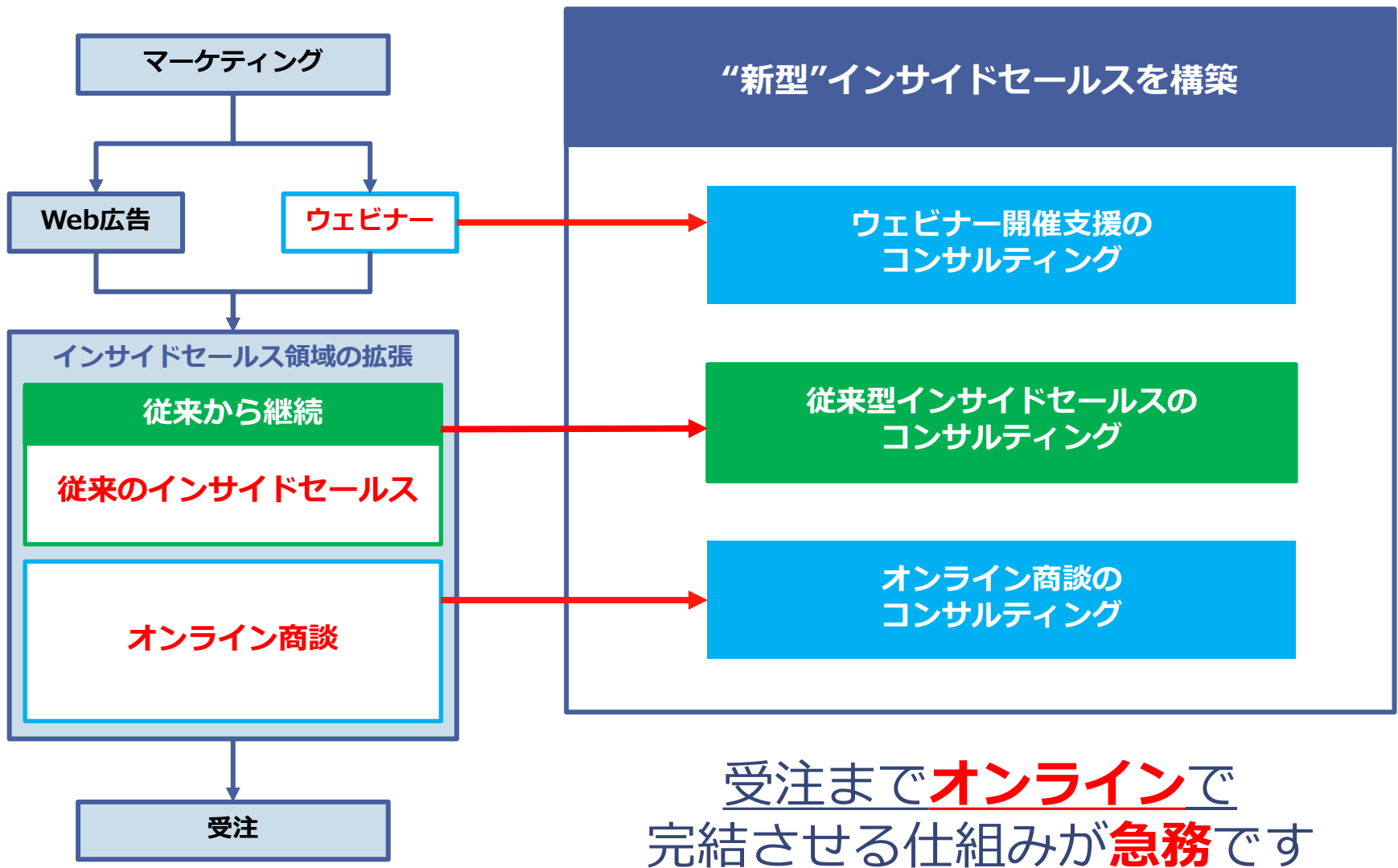
リモート等でもご連絡可能な番号入力下さい。

ご予算のによっては、アウトソースまで一式請け負います。

例えば「オンライン商談」のフレームワークとは



対面営業のように深いコミュニケーションがとれない分、1回の商談を2回に分ける。
コミュニケーションの浅さは、情報共有の仕組みを細かくして、手数でカバーする。



インサイドセールス専用システムの “サスケ”とは？



あなたの「働く」を変える



顧客

見込み顧客

得意領域は“リードナーチャリング”です

これはインサイドセールスに最も必要な考え方で、
データの方で、“見込み顧客”を“顧客”へと変えていきます。

サスケシステムの“リードデータ一元統合テクノロジー”で、
情報の潜在能力を最大限引き出して、御社の受注を創造します。

アウトバウンドや、プッシュ中心のマーケティング施策で多くご利用頂いております



インサイドセールスには

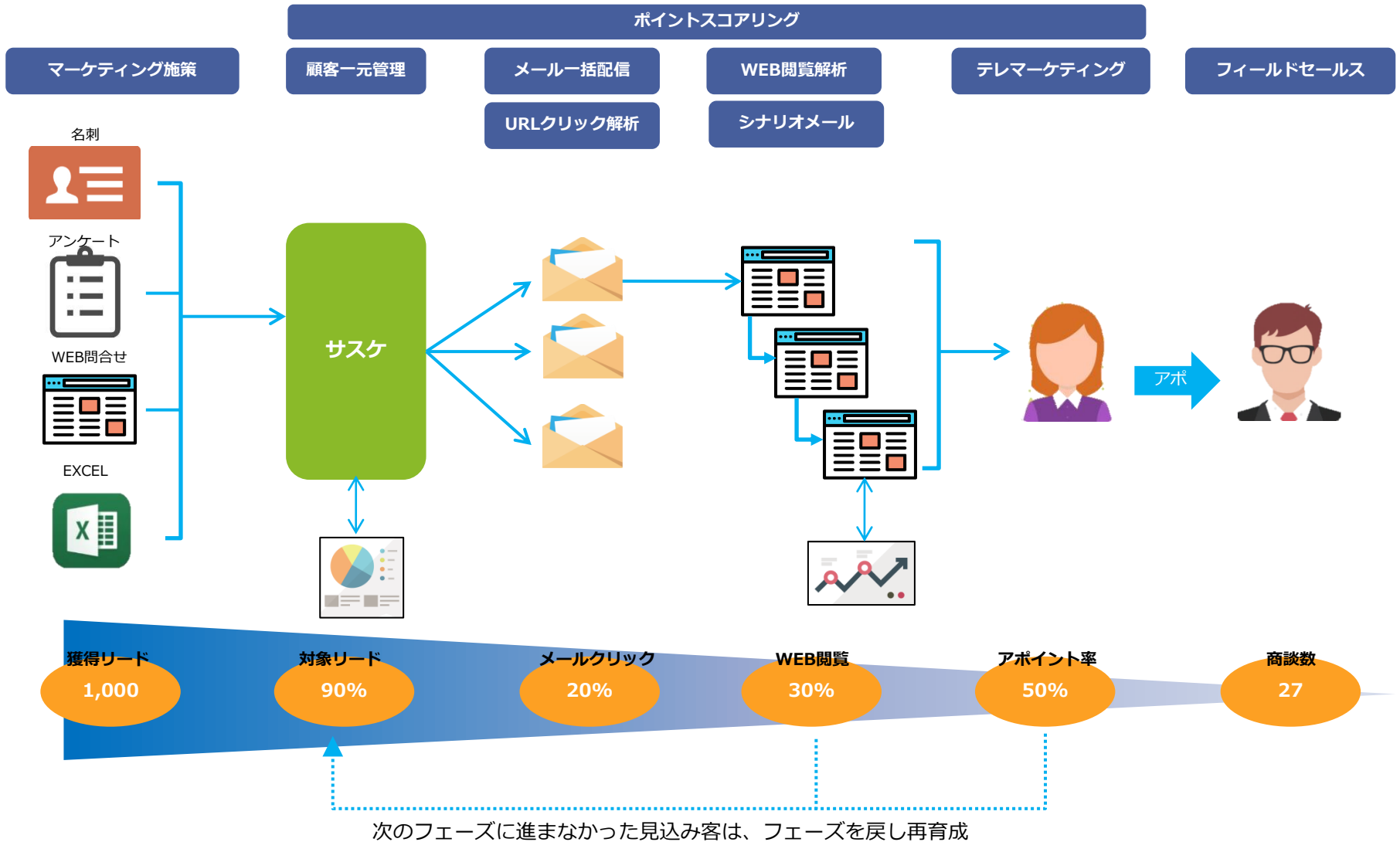
まず顧客データベースのシステム化と、マーケティングの様々な施策で獲得したリード情報（見込み客）の一元管理が必要です。

The screenshot displays a CRM interface with three main sections:

- Customer Information (顧客詳細情報):** A table with tabs for 'Customer Details (顧客詳細情報)', 'Related Information (関連情報(5))', and 'Duplicate Information (重複情報(0))'. It lists details for '株式会社インターパーク' (Interpark Co., Ltd.), including contact numbers, address, and website.
- Lead Sources (リードソース):** A list of sources such as 'IT Week 2016', 'MEDTEC 2016', and 'テレアポリスト'. A green callout box highlights 'オフラインやWEBお問合せなどの接点履歴' (Offline or web inquiry contact history).
- Activity Log (商談シート):** A detailed view of a sales conversation from May 20, 2016, by '出茂 太郎'. It lists topics like '営業結果予想' (Sales result forecast) and '利用想定' (Usage scenarios). A blue callout box highlights '商談やテレマーケティングのオフラインの対応履歴' (Offline response history for sales and telemarketing).
- Activity Log (WEBアクセス有り):** A view of website access logs from May 23, 2016, by '出茂 太郎'. It shows page views with timestamps and URLs. A red callout box highlights 'WEB上のオンラインの動きはCookie技術でリードデータに自動で取り込み' (Online movement on the web is automatically captured into lead data using cookie technology).

インサイドセールスを実施する理想的導線

質の高いリストだけを営業（フィールドセールス）に供給する仕組みを作る



マーケティングとインサイドセールスを繋げる

見込み客に対して、一括メール送信後、誰が反応し、WEBページのアクセスを把握。その情報を元に営業のフォローアップ。マーケティングからインサイドセールスの履歴が一つに。

全対応履歴 (30)

訪問 出茂 太郎 2018/8/10(金) 14:29
新しい施設が来年開設予定
設備を選定している
お問合せ メール送信 修正 削除
コメント (0) Good! (0)

アポイント 出茂 太郎 2018/8/10(金) 09:37
カタログがまいと電話対応しました。
郵送にて資料送付対応しました。
訪問日程の確定
8/10 (金) 14:00~訪問
メール送信 修正 削除
コメント (0) Good! (0)

Webアクセス履歴 (4PV) 滞在時間: 3分4秒 2018/8/1 17:41
1. インターパーク新卒採用サイト-東京 札幌のWEBシステム開発会社: (53秒)
2. 概要紹介_新卒採用サイト|株式会社インターパーク-東京 札幌のWEBシステム開発会社-(ホームページ+1pt) (55秒)
3. フォトギャラリー_新卒採用サイト|株式会社インターパーク-東京 札幌のWEBシステム開発会社: (1分16秒)
4. インターパーク新卒採用サイト-東京 札幌のWEBシステム開発会社:

一括メール送信 出茂 太郎 2018/8/1(水) 17:40
宛先: minami@interpark.co.jp
差出人: デモシステム株式会社 (出茂) <test@interpark.co.jp>
件名: 展示会ご来場いただきありがとうございました
<メール本文を表示> Good! (0)

株式会社インターパーク
総北弘樹 様
お世話になります。デモシステムの出茂 太郎です。
先日の東京ビッグサイトでは弊社にお立ち寄りいただきありがとうございました。
「サスケ」というクラウドサービスで、見込み客管理システムを
展開していたのですが覚えていただいておりますでしょうか。
このシステムは、各営業リード役から集めた見込み客管理を
効率的に進められる営業支援システムです。
よろしければニーズにあったカスタマイズで、デモもお見せできるかと存じます。
お気軽にご相談・お問合せ下さいませ。
改めて、サスケシステムの担当から
ごあいさつさせていただければと思っております。
今後ともどうぞよろしくお願いたします。
見込み客管理とは?
<http://www.interpark.co.jp/freshers/> 2018/8/1 17:41 (+1)
サスケシリーズ製品ページはこちら
<http://www.saaske.com>

直近の履歴

インサイドセールス

下記情報を参考にテレマーケティングを実施
ヒアリングの結果、アポイントを取るべきと判断

マーケティング

WEBページのアクセス解析

マーケティング

メール配信後のURLクリック率解析

過去の履歴

サスケ上から電話の受発信もできます。

電話回線は不要です。必要なものはネット環境とサスケアカウントだけ。
お手軽10分で電話番号の開設ができます。

The screenshot displays the SASKI cloud phone interface. At the top, three green boxes highlight key features: 'カスタマーサポートセンター' (Customer Support Center) with a 'HELP!' icon, 'コールセンター' (Call Center) with three headset icons, and 'テレアポ専用CTIシステム' (Tele-Appointment Dedicated CTI System) with a phone and laptop icon.

The main interface is divided into several sections:

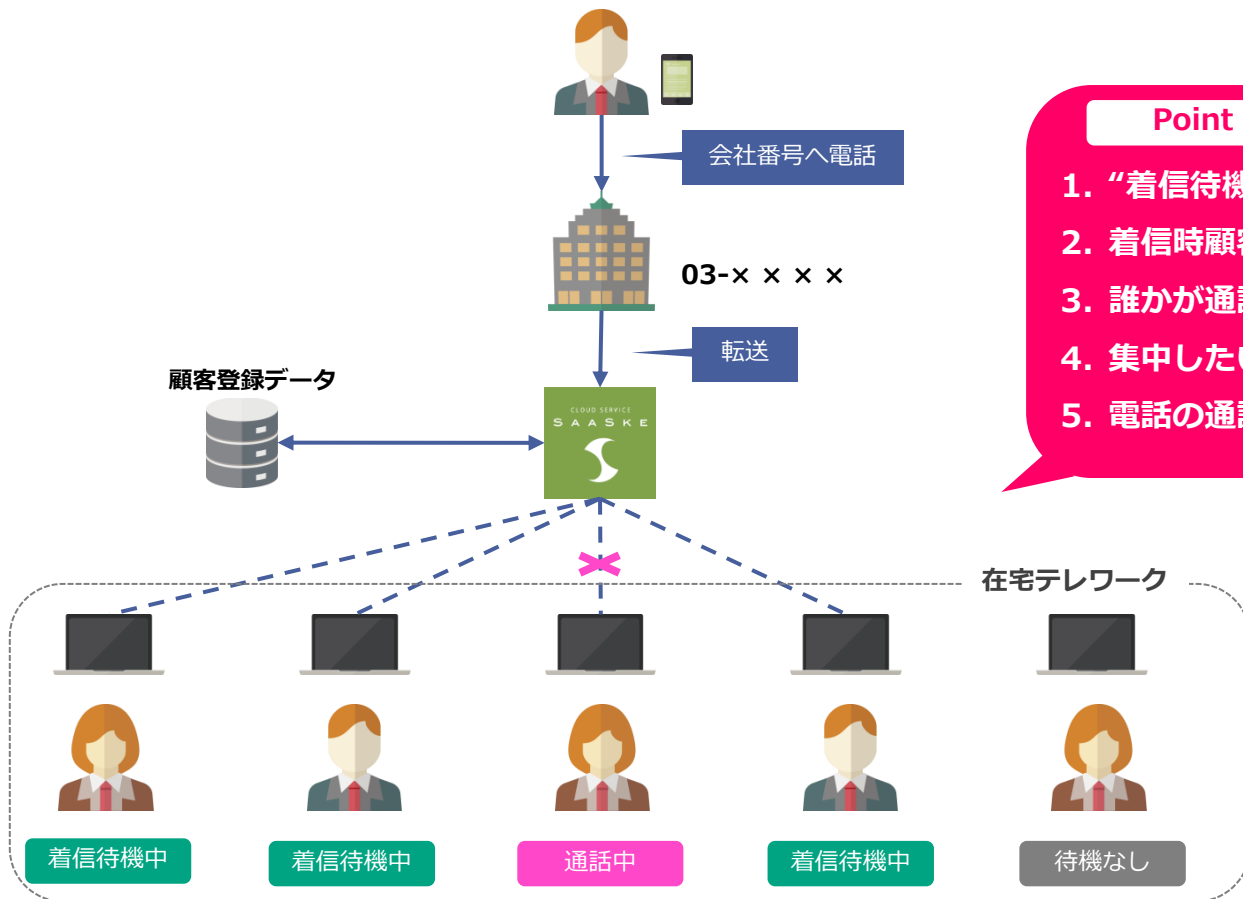
- Call Management:** A '着信中' (Call in Progress) section shows a call to '090-9999-8888' with a duration of 00:05:13. A '応答する' (Answer) button is highlighted with an orange box.
- Call History:** A '全対応履歴 (3)' (All Call History) section shows a list of calls. The first call is to '03-3496-7888' with a duration of 00:07:09. It includes a recording toggle, a play button, and a volume slider. Below the call details, there are buttons for 'メール送信' (Send Email), '修正' (Correct), and '削除' (Delete).
- Appointment History:** A section for 'アポイント' (Appointment) shows a call on 2016/10/21 (金) 16:57 with a 'Good!' rating.
- Call Log:** A '電話対応' (Call Handling) section shows a call on 2016/10/20 (木) 19:56 with a 'Good!' rating.

At the bottom, two orange boxes provide additional information:

- 「サスケのクラウド電話はワンクリックだけの簡単発信！簡単受電！」 (SASKI's cloud phone is simple to dial with just one click! Simple to receive calls!)
- 「録音された「音声データ」は顧客情報の対応履歴として自動で組み込まれます。」 (Recorded 'voice data' is automatically included as call history for customer information.)

リモートワークの電話課題も解決。電話番号はもういりません。

代表電話や部署電話をリモートワークしているスタッフの自宅へ同時転送。
クラウド電話の仕組みを使ってバーチャルオフィス化を実現。



Point !

1. “着信待機中”のスタッフ全員に同時通知！
2. 着信時顧客名が表示。 ※サスケに登録済みの場合
3. 誰かが通話中でも同時発着信可能！
4. 集中したいときは“待機なし”で着信なし。
5. 電話の通話録音も90日間無料。

その他の サスケ機能一覧1

機能	機能	詳細	基本	オプション
データ取込み	名刺アプリOCR	ios、Androidアプリから名刺をOCR処理しサスケへ登録	○	
	名刺スキャナ取込 (オペレーターチェック) ※スキャナ、タブレットが必要になります。	専用スキャナ、タブレットから大量に名刺をオペレーターチェックから登録	○	
	WEBフォーム	お問い合わせフォーム等を作成し、サスケDBと連携	○	
	CSVインポート・エクスポート	CSVの出力、一括インポート機能	○	
	データ名寄せ・重複チェック機能	企業、名刺情報の名寄せ、重複チェックが可能	○	
	API機能	外部システムと連携		○
リード管理	顧客テーブルカスタマイズ	企業、担当者情報の項目を自由にカスタマイズ可能	○	
	リードソース機能	顧客の接点・キャンペーン管理ができるタグ機能	○	
	履歴グループ機能	履歴を専用テーブルとして追加、カスタマイズできる	○	
	対応履歴テーブル	対応履歴登録	○	
	次回予定アラート	次回日時を設定し、アラート設定	○	
	履歴コメント機能	対応履歴、履歴グループに対し、コメントを、返信を残す	○	
	関連情報・重複情報	登録されているデータに関連するデータ、同じデータを自動的にピックアップ	○	
	Google検索、Googlemap連携	企業名、住所からワンクリックでgoogle検索	○	
	対応履歴集計	対応履歴の件数、割合等の集計機能	○	
	リード進捗集計	リードソースに対する進捗集計	○	
MA機能	メール一括・個別配信	メール一括配信、個別配信機能	○	
	HTMLメール配信	一括メールからのHTML形式で配信	○	
	メール開封率	HTMLメールで配信時のメール開封率機能	○	
	メール本文URLクリック解析	メール配信の本文から個人特定したURLクリック解析	○	
	WEBページ行動解析 (Cookieで個人単位)	個人特定したWEBページのPV,滞在時間の解析	○	

その他の サスケ機能一覧2

機能	機能	詳細	基本	オプション
MA機能	シナリオ設定	一定の条件値の設定から自動で、メール配信、通知、スコア等の機能	○	
	ポイントスコアリング	一定の活動に対しスコアを加算し、関心度の高い顧客をスコアリング	○	
CTI	ClicktoCall ※別途通話料	顧客情報ページからクリックのみで通話発信可能	○	
	通話録音	サスケCTIから受発信した場合、自動通話録音	○	
	着信ポップアップ	受電した場合、顧客情報の通知ポップアップ	○	
	発信集計機能	発信時間、発信タイミングに日時集計	○	
その他	ファイルストレージ ※15GB 迄無料	サスケにデータアップできるストレージ機能	○	
	名刺履歴管理	名刺登録をした場合の名刺交換履歴	○	
	GoogleMapマッピング機能	GoogleMap上で顧客住所にマッピング機能		○
	スマホ対応	サスケLeadのスマホ版インターフェイス	○	
CMS	ランディングページ作成	セミナー開催ページ、ブログ等を作成できるCMS		○
	HTMLメールページ作成	HTMLメールを配信する場合の作成テンプレートCMS		○
SFA	SFA追加拡張機能	案件管理、日報、売上集計等のSFA拡張機能		○
設定	ユーザー毎権限設定機能	ユーザー毎に機能設定が可能	○	
	IP/ホスト名アクセス制限機能	ユーザー、管理社のアクセス制御が可能	○	
	ユーザーアクセスログ管理	ユーザーのサスケ操作履歴が残ります	○	

システムの導入時のサポート

システム導入直後は、運用に乗せるために一番大切な時期です。
1,000社以上導入実績ノウハウにより「使える」システム運用をご提案いたします。



初期設定サポート

導入企業に合わせた運用フローを設計致します。
テーブル、項目の作成を行い運用に乗る設定サポートを致します。



データ移行サポート

今まで蓄積してきた名刺、Excel、CSVデータをサスケへ移行作業を行います。
すぐに使えるシステムまでサポート致します。



ユーザー使い方説明会サポート

システム設定、データ移行後、実際に利用されるユーザーの方へ
弊社コンサル担当から説明会を実施致します。

充実したサポート体制

システムを最大限ご活用いただけるよう、さまざまなサポート体制をご用意。運用後も使いながら改善をしていくことが成功の秘訣です。

サポートセンター

サスケ導入ユーザー専用
フリーダイヤルサスケサポートセンター
平日9:00~17:00

何度でも回数不問でお問い合わせ下さい。

サスケ活用講座

サスケシステムを120%活用するための
便ワザ・機能をご紹介するtipsブログ



ユーザーセミナー

月1回サスケユーザーセミナーを弊社オフィス（渋谷）で開催。新機能や運用成功事例などをご紹介しております。



専任サポート担当

サスケご契約後は、営業担当とは別に専任サポート担当をつけさせて頂いております。導入後の運用のご相談などお気軽にお声掛け下さい。

料金体系



“新型” インサイドセールス体制構築 コンサルティング費用

初期費用	300,000円～	月額費用	300,000円～/月
------	-----------	------	-------------

クラウドサービスサスケ システム導入初期費用

初期費用	200,000円
システム導入サポート ※オプション	<div style="text-align: center;"> おすすめ 300,000円 ※コンサルティング同時契約時は無料!! </div> <p style="text-align: center; font-size: small;">※専属サポート担当が付き、初期設定コンサルティング、データ移行サポート、管理者・ユーザー講習会等を行います。</p>

クラウドサービスサスケ システム月額利用料金

基本料金	45,000円				
アカウント料金	1,000円/1アカウント (※最小契約：5アカウント)				
リードデータ件数	10,000件	20,000件	30,000件	40,000件	以降10,000件毎
	0円	5,000円	10,000円	15,000円	+5,000円

○サスケ利用条件等

- ・ご契約は年間契約となります
- ・顧客登録件数：10,000件 迄（無料） ・WEB行動解析：5,000PV/月 迄（無料）
- ・WEBフォーム：30件/月 迄（無料） ・ファイルストレージ容量：15GB 迄（無料）

○コンサルティング契約条件

- ・初回契約は3ヶ月契約の費用一括支払いとなります。

オプション機能

WEB行動解析 (PV数/月間)	5,000PV	10,000PV	30,000PV	100,000PV	以降100,000PV毎	
	0円	5,000円	10,000円	15,000円	+3,750円	
WEBフォーム (送信件数/月間)	30件	100件	300件	1,000件	5,000件	以降2,000件毎
	0円	5,000円	10,000円	15,000円	30,000円	+5,000円

オプションサービス	<p>○SFAアプリケーション：+20,000円/月額</p> <p>○クラウドスキャン：名刺データ化50円/枚 紙データ化は20円~/枚</p> <p style="margin-left: 40px;">※サスケ名刺アプリのOCRモードのみご利用の場合は無料</p> <p style="margin-left: 40px;">※紙資料データ化はオペレータチェック依頼が必須。データ化単価は都度見積もりとなります。</p> <p style="text-align: center;">機器購入費用 70,000円 /1 セット</p> <p style="margin-left: 40px;">※スキャナ： Scan Snap iX1500 タブレット： Lenovo Tab E8</p> <p>○API機能：+20,000円/月額（10,000リクエスト/日）</p> <p>○API初期連携開発：600,000円～1,000,000円</p> <p>○GoogleMapマッピング機能：+20,000円/月額</p> <p>○CTI機能：通話料（発信）固定電話 8.5円/1分、携帯電話19.5円/1分</p> <p style="margin-left: 40px;">電話番号取得費用500円、電話番号維持費用1,500円/月（1つ目の電話番号取得、維持費用は無料）</p> <p>○ファイルストレージ追加：10GB・1,000円/月額</p> <p>○CMS機能：初期費用 200,000円、5,000円/月額</p> <p>○WEBフォームデザインテンプレート追加：1テンプレート 50,000円</p> <p>○データ復旧作業：1回 50,000円</p> <p>○追加機能開発：別途お問い合わせください</p>
-----------	--



**すべてのテクノロジーと知見を集結させて
御社をご支援させていただきます**

Company Profile

-会社案内-



会社名 株式会社 インターパーク(InterPark Co.,Ltd.)

設立 2000年12月

代表者 船越 裕勝

【札幌本社】
〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西10丁目4-14
南大通ビル2F
TEL 011-219-4000 / FAX 011-219-4001

所在地 【東京オフィス】
〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂2丁目16番8号
ビジネスヴィップ渋谷・道玄坂坂本ビル8F
TEL 03-3496-7888 / FAX 03-3496-7899

事業内容 クラウドサービス サスケ
SUBLINE
CGI-PARK
WEBシステム開発
WEB制作

-Sapporo-



-Shibuya-

