

ナーチャリングとインサイドセールスは 最適化された見込み客管理 システムで運用する。

営業企画部／経営企画部／マーケティング部は
高度な分析ツールとして見込み客を育成し、
営業部は受け取ったホットリードを
現場も使えるシンプルなシステムで顧客をフォローして行けます。



手間のかかるSFA、管理しきれないエクセルを使った見込み客管理の課題を解消！

見込み客管理は、確度が低い顧客に対し、中長期的なフォロー活動が必要なため、管理コストをかけられません。また、数も膨大になるため、機能が豊富なSFAでは手間がかかり、表計算ソフトのエクセルでは管理しきれません。シンプルな仕組みの見込み客管理システム「リード職人」ならこれらの課題を全て解決してくれます。



あらゆるリードを一元管理し、 多彩な営業アクションを実現する

多種多様なアクションの履歴と顧客情報を分析し、次の有効な営業アクションを行うことができます。この継続的な活動が見込み客の興味・関心を高められます。



顧客の自動スコアリング機能で、 マーケティングをオートメーション化する

顧客への対応履歴を残したり、メルマガ送信やセミナーへの招待など、日々のナーチャリング活動を通して、顧客に対するスコアリングを自動化します。

アクションを
スコアリングし、
顧客の育成を自動化



