

企業間取引事業者（BtoB事業者）のIT人材不足を解消し  
商談機会の増加を支援する『IT営業のビジネスプロセスアウトソーシング』提供開始

## BtoB専用IT営業の業務代行『ITレンジャー』

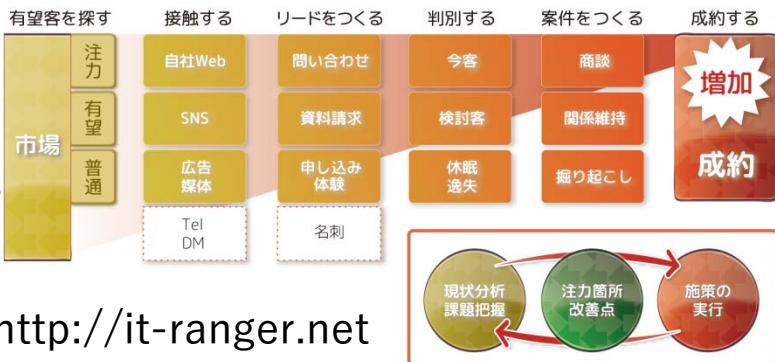
2016年8月24日（水）より提供開始

(ー: 株式会社カレン  
Current



ITレンジャー

### 貴社の商談機会を増やします



<http://it-ranger.net>

企業と顧客を強固な関係で結び、売上拡大や顧客数増加を支援する『デジタルCRM事業』を提供する株式会社カレン（東京都港区、代表取締役 藤崎健一、東証1部パイプドHDグループ＜証券コード3919＞）は、国内中堅・中小のBtoB事業者を対象としたIT営業（注）BPOサービス『ITレンジャー』を2016年8月24日（水）に提供開始します。

（注）IT営業とは、Webサイトやメール、顧客データベースなどのIT資産を活用することで見込み客の発見からニーズの聞き取り、商談アポイントの獲得を営業マンの代わりに実行する営業手法としてカレンが提唱している用語です。

#### ■特長

～大手企業からの受託で培われたIT営業の専門業務をアルバイト1名の費用で一括委託～

ITレンジャーは、創業以来20年以上にわたりメガバンクや自動車メーカーなどの大手企業に提供してきたIT営業の技術をBtoB中堅・中小企業専用にパッケージ化したサービスです。特徴は、業務診断を実施することで、成果に直結する活動に注力でき、商談機会の増加とIT運用に関わる担当者の労務と外部委託コストを大幅に削減。アルバイト1名程度の費用でデータに基づいた科学的なIT営業の導入が可能になります。

#### ITレンジャーの「低コスト・高パフォーマンス」オペレーション

##### データに基づく科学的なIT営業



Webログ、顧客情報の定期的に  
収集・分析して、データ主導の  
IT営業を実践します

##### 成果につながることだけに注力



20年のIT営業運用の経験を元に、  
商談につながる活動に特化。  
コストパフォーマンスを高めます

##### 専門チームをバイト1名の費用で



ワークフローの順守により、  
コンサルタント・広報担当・  
CRMクリエイター・営業秘書の  
仕事を月20万円で代行します

##### アクションシートで常に情報共有



成果や課題、今後の打ち手など  
をアクションシートで共有。  
情報断絶を防止します

## ■背景

カレンが2016年8月に実施した「BtoB企業の実態調査（回答数930人）」によると、従業員300名未満の中堅・中小企業従業員の約3割が『顧客・商談増加のためにIT営業にもっと力をいれるべき』と回答し、その内約7割が『自社のIT営業に課題』を感じており、IT営業に対する意欲と現場の実態に乖離が生じていることが判明しました。

こうした実態を踏まえ、IT営業の運用を阻害する要因を分析したところ、ITやWebに精通した『IT人材の不足』が多くの企業に共通する要因であることが判明しました。

中小企業にとってWebやメール、データベースの扱いに習熟したIT人材を新規に採用することは困難であり、実際の現場では、多少の知識を持つ人材が「兼業」でIT営業を運用しているケースがほとんどです。

ITレンジャーはこうしたIT人材難によって効率的なIT営業活動ができないBtoB企業のために、IT営業に関わる業務を一括委託できるアウトソーシングサービスとして誕生いたしました。

今後はITレンジャーの提供を通じて、社員やスタッフが商談や商品開発などの中核業務に注力できる環境を提供することで、日本の中小企業の生産性向上に貢献することを目指します。

### 従業員300名未満のBtoB企業の実態調査

IT営業を強化すべき？

Yes  
33%

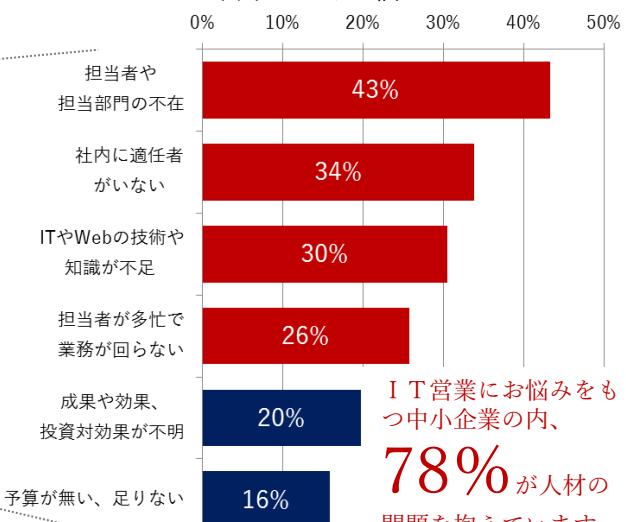
N=930

現状のIT営業は？

71%

IT営業に課題あり

IT営業における悩みは？



IT営業にお悩みをもつ中小企業の内、  
**78%** が人材の問題を抱えています

2016年8月よりサービス説明セミナーを随時開催。2017年12月末までに100社の導入を目指します。

また、将来的には自社でIT営業を運用したい企業担当者向けのトレーニングプログラムを提供し、IT人材の育成支援にも力を入れてまいります。

## ■提供サービス

ITレンジャーはデータに基づく科学的なIT営業を高いコストパフォーマンスで実現するために、4人分の専門業務を定型パッケージとして提供します。商談獲得効果だけでなく、SNSの炎上や個人情報漏洩などのリスクを最小化する仕組みを導入するなど、安心してアウトソーシングできる環境をご用意いたします。

### IT営業コンサルタント

IT営業の効果を高めるためのデータ分析コンサルティング、進捗管理を担当します

データ分析  
アクションシート作成

コンサルティング



### CRMクリエイター

営業リードの獲得や、見込み客を商談客へ育成するプロフェッショナルです

事例コンテンツ作成  
メルマガ作成配信

Q&A (FAQ)

マイページ



### Web広報官

未接触客をWebサイトへ誘導する企業・サービス広報は任せてください

SNS更新

PR  
プレスリリース

Web接客  
バナー

広告出稿



### 営業秘書

商談可能客を判別して営業担当者へつなぐ頼れるアシスタントです

営業リスト抽出

提案依頼書の作成

名刺化データ

アタックリスト作成



## BtoB中小企業のIT営業活性化に向けた提携を推進します

IT営業の効率的な運用にはIT人材難を克服することが最優先課題です。一方で、Webサイトを効率的に運用するツールや個人情報を管理・活用するデータベースシステムを保有していない、また、保有していても活用されていないケースも少なくありません。ITツール・システムの選定は費用・セキュリティ・機能など、多面的な判断が必要とされるため、知識や情報を持たない企業は、IT営業の効率化を図るためにIT環境構築が進まないという課題も抱えています。こうした課題を解消するために、Webサイトの効率的な運用や継続的なメール配信を可能にするデータベースを提供する企業と協業し、人材・技術面だけでなく、ソフト・インフラ面での支援も進めてまいります。

### 【提携状況】

株式会社パイプドビッツ

株式会社ミックスネットワーク

メール配信システム「スパイナル®」を推奨システムとして提供

Webサイト運用システム「ITレンジャーCMS」OEM提供の業務提携



引き続き協業を推進し、よりよりIT環境の提供を推進してまいります。

### <今後のスケジュール>

サービスの詳細はWebサイトやセミナーを通じてご紹介いたします。2016年夏のセミナー開催予定は以下のとおりとなります（会場や開催時間はお問い合わせください）。

2016年 8月24日（水） ITレンジャーサービス提供開始

2016年 8月30日（火） 株式会社パイプドビッツと共にセミナー開催 限定無料診断サービス提供

特設Webサイト <http://it-ranger.net>

### こんなお悩みをお持ちの企業担当者さま向けのセミナーを開催します



### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社カレン CRM推進事業部

Tel／03-6681-8481 Mail／master@it-ranger.net ／藤崎／濱川