

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)

**14年連続増収の「仕組み」を提供！デジタルマーケティング・コンサルティングサービス開始
～リアルとデジタルの融合で営業担当者の働き方改革を支援**

「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」）はこの度、デジタルマーケティング・コンサルティングサービスを開始したことをお知らせいたします。

近年、営業が直接電話や訪問を行うのではなく、WEB 上での顧客行動分析を実施することで、商品・サービスを訴求する「デジタルマーケティング」が広がってきています。

当社は創業以来、WEB やメールなどの「IT」と「人」を連動させた、積極的なデジタルマーケティングを実施し、大きな成果を上げてきています。

デジタルマーケティングでできること～「営業の効率化」が可能に

- ①WEB サイトの閲覧履歴や、メールの開封有無・クリックなどの行動履歴を取得し、属性情報や交渉経緯とともに顧客情報を統合的に集約
- ②集めたデータを元に、提案・商談に繋がる可能性が高い見込み客を抽出し、顧客を分類する
- ③顧客の分類結果を元に、その顧客層に最適な営業活動を行う

デジタルマーケティングを実施するにあたっては、「マーケティングオートメーション(MA)ツール」が中核となります。

※「マーケティングオートメーション(MA)ツール」とは

顧客情報・交渉履歴の管理、見込み客へ段階的にアプローチすることによる購買促進、顧客分析などができるツール

当社では、MA ツールで顧客リストを作成した結果、提案機会を数多くいただくなど、「営業活動の省力化」と「売上向上」を同時に達成することができています。その一方で MA ツールは、多くの企業において設定や分析が難しく、また使っている割に効果が見えづらいという現状があります。そこで、創業以来デジタルマーケティングを活用してきた実績を活かし、デジタルマーケティング・コンサルティングサービスを開始することといたしました。

本サービスは、人手不足や時短勤務者の増加する中、営業活動効率化の切り札になると考えています。

■「デジタルマーケティングを活用した営業活動のコンサルティングサービス」概要

内容	①MAツール活用支援 設定・分析等、一般には難しい MA ツールの使い方などをご支援 ②WEB制作支援 デジタルマーケティングを推進しやすい魅力的なWEB制作をご支援 ③営業体制構築支援 デジタルマーケティングを最大限活用できる組織体制の作り方、日常の営業活動をアドバイス ④訴求力のあるメール作成支援 ターゲットの絞り込み方、高い開封率をあげるメールの作り方などをご支援
サービス開始	2017年3月8日(水)

■無料セミナーのご案内

上記コンサルティングの概要をご説明するセミナーを無料で開催いたします
「実践的デジタルマーケティングセミナー」

<http://www.insource.co.jp/seminar/plants.html>

<開催スケジュール>

- ・2017 年 3 月 14 日(火)15:00～17:00
- ・2017 年 4 月 18 日(火)15:00～17:00
- ・2017 年 5 月 11 日(木)15:00～17:00

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)	総務広報部 (川邊、石川)	TEL:03-5259-0070
(サービス内容に関して)	デジタルマーケティンググループ	TEL:0120-800-225