

マーケティングコールサービス

BtoB、BtoCを問わず、ターゲットとするお客様に対してアウトバウンドコールを中心にマーケティングを展開します。新規プロスペクトの発掘、DM発送後のフォローコール、既存顧客に対する定期的なお伺いなど、経験豊富な人材を備えたアウトバウンドセンターが提供するサービスです。

営業部が抱える問題

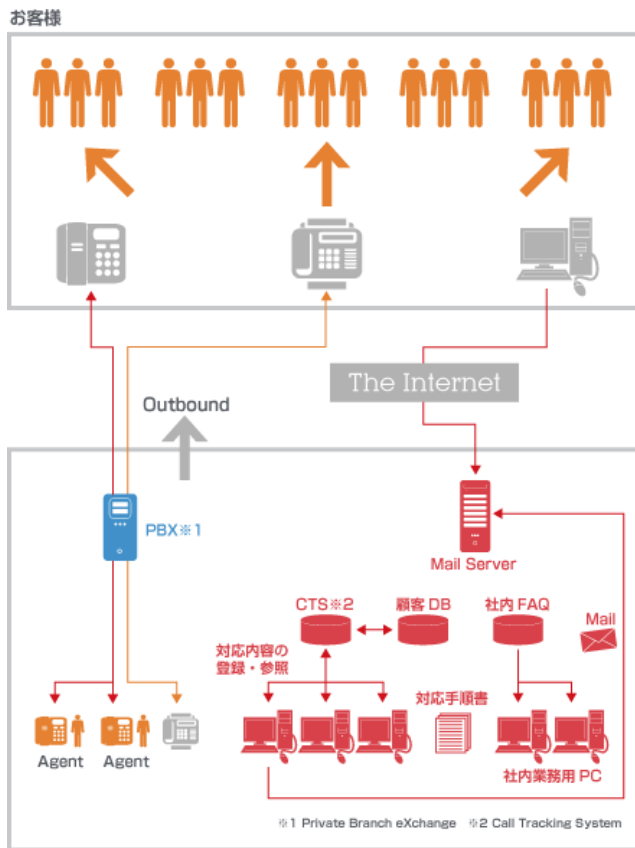
営業部とマーケティングのかかわりあいには非常に密接なものとなっていますが、人員不足による売上げの伸び悩み、売りっぱなしのお客様が多く存在している、DMなどキャンペーンを促進するための効果的なツールがない、など様々な問題が発生しています。

導入効果

売りっぱなしのお客様に対して、継続的にフォローコールをかけていくことにより、新たなサービスのニーズを把握することにより、別商品へのアップセルなどが可能になります。また、DM発送後のフォローコールを行うことによって、イベントの参加率をアップさせる、見積もりの提出率をアップさせることも可能となります。

これらのサービス実施後には、詳細な分析レポートも提出させていただきますので、今後のマーケティング展開・営業戦略にプラスワンの効果が生まれます。

マーケティングコール構成例



Outbound Centerの構成例

対応の流れ

- (1) センターにて提供されたりリストを元に、アウトバウンドコールを実施。
- (2) 製品・サービス利用状況などをヒアリング。
- (3) 新規商品の問合せがあれば、説明を行い、資料などをFAX・郵送。
- (4) 営業マンの訪問希望があれば、日時をお伺いし、報告。
- (5) クローズし、対応内容を記録。

他のサービスとの組み合わせ

コンタクトセンターサービスを組み合わせることにより、お客様への新商品に関するDM発送、アウトバウンドを活用したDMフォローによる受注機会の拡大につなげていくことも可能です。
実施結果についても、詳細なレポートにて報告を行い、今後のマーケティング展開に活用していただくことが可能です。

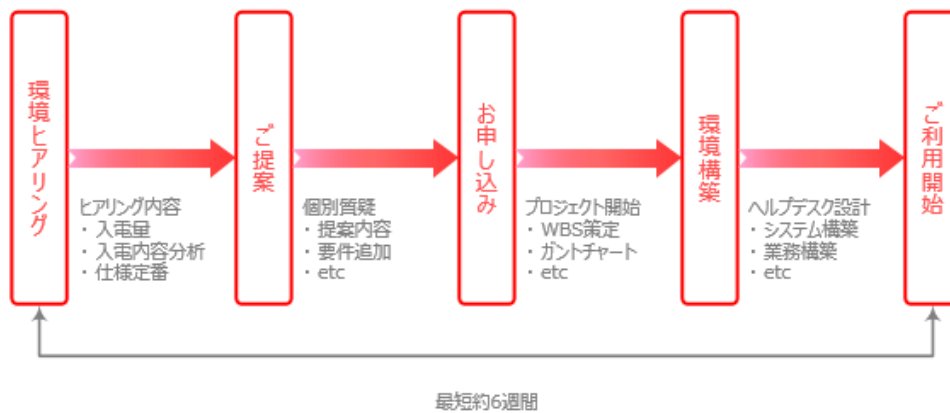
ご利用料金

コンタクトセンター機能として必要な条件、各機能の仕様について定義させていただき、料金を決定いたします。




※ 仕様についてはお客様の要望に応じて定義することができます。

時間	平日日中	土日祝日	個別設定	時間帯別
コール数	2Call	3Call	完了まで	個別設定
量	100件未満	500件	1000件	個別設定
形態	センター内	常駐	個別設定	
内容	機能毎に定義			

利用開始までの流れ



サービスに関するお問い合わせ

	TEL	03-5205-4020
	FAX	03-5205-4021
	E-mail	sales@ij-engineering.co.jp