

2015 年 7 月 10 日
株式会社 WEIC

リードと商談が自動で追加される日本初のクラウドサービス 「SALES BASE」 ～SEO やリスティングに頼らず、リードと商談獲得を最大効率化～

株式会社 WEIC(本社:東京都中央区 代表取締役社長:内山雄輝 以下、WEIC)は リードと商談が自動で追加されるクラウドサービス「SALES BASE」(URL:<http://weic.co.jp>)の提供を 2015 年 8 月上旬に開始いたします。

本サービスは、ビックデータ分析とインサイドセールスを組み合わせた日本初となる「法人営業の自動化クラウドサービス」です。システム上に営業ターゲット企業の醸成された担当者リードと商談アポイントが追加されてくるため、ユーザーはターゲットへの訪問や受注活動に集中することができます。

「SALES BASE」に搭載される新開発の顧客抽出エンジンとターゲット可視化システムのサポートにより、WEIC が長年収集して蓄積してきた膨大な法人情報から、それぞれのお客様の販売製品に合致したコンタクトポイントが抽出され、ターゲットリストが生成されます。さらに、独自の手法を用いて顧客の課題を集計し、プロファイルされた担当者リードと商談アポイントがシステムにリストアップされます。

これまでの法人営業では、商談の出発点となる担当者とのアポイント獲得のために、展示会出展や SEO 対策・リスティング、マーケティングオートメーションツールの導入など、多くの工程に多額の投資を行い、担当者リードを獲得していました。本サービスは、システム上に自動で追加される新たな担当者リードと商談獲得数に応じて課金される成果課金型となっており、投資金額に対し決められた結果が必ず提供されるため、新規リード及び商談獲得業務の大幅なコスト削減を実現します。

最適化済みリード獲得費用:15,000 円/件～
商談:20,000 円/件～

WEIC は今後も、「営業は COOL に！」「アポが自動で届く！」「ほしい人にほしいものを届ける！」をコンセプトに「営業が笑顔になる」クラウドサービスを提供してまいります。

SALES BASE

BASE FINDER

APPO GENERATOR

REVENUE KEEPER

世界最高の
セールスプラットフォーム
SALES BASEへようこそ

売上につながる商談を獲得するために、アポイントが自動的に追加される本物のマーケティングオートメーション。営業を笑顔に、会社を笑顔にするために、ものが自動的に売れるセールスプラットフォームを目指します。

お問い合わせはこちらから

☐ 保存する

[パスワードをお忘れの方はこちら](#)

SALES BASEについて 利用規約 プライバシーポリシー 運営会社

(c) 2015 WEIC Corporation. All Rights Reserved

【SALES BASE の機能】

「SALES BASE」は、安定的なリード獲得と商談獲得を実現する3つの機能から構成されるクラウドサービスです。既存の CRM や SFA との連携機能も随時追加していきます。

LIZA 17 -Intelligence Data Source-

LIZA17: Intelligence Data Source & Engine。当社が長年収集して蓄積してきた膨大な法人情報はもちろん、販売ターゲットとなる企業のあらゆる情報を多方面から収集し蓄積した独自のデータベースです。膨大な法人情報から効率的にターゲットを見つけ出すターゲット抽出エンジンを有しています。ニーズとシーズを見つけ出す営業情報の知の根幹です。



Base Finder: ターゲット抽出と可視化機能を有します。LIZA17 と連動し、WEIC の持つ膨大なデータからターゲットを分析することで法人営業に必要な市場規模感を把握できます。現在と将来の営業ターゲットをリアルタイムに可視化します。既存の SFA や CRM と連携することで最も効率的な受注シナリオをシミュレーションすることもできます。



Pipeline Generator: リード獲得と顧客醸成機能です。生成されたターゲットを分析して担当者リードを獲得し、新規商談の創出まで一貫して行います。IT 技術だけでは担保し切れない品質はインサイドセールスによって高精度化され、お客様のお手元に醸成されたリードと商談のアポイントメントになって追加されていきます。



他のクラウドサービスとのシームレスな連携: SALES BASE で獲得したリードと商談を、自社の CRM や SFA と連携することが可能になります。(2015 年 10 月ごろリリース予定)これにより営業効率が格段に向上します。既存 SFA からリードを選択して SALES BASE ヘブッシュすることでリード醸成を実施、データ連携することで受注シナリオのシミュレーションが可能になります

【会社概要】

当社は 2004 年の創業以来「世界で活躍できる人財と企業を創る」を理念とし、「IT」×「人」をテーマとした法人向けのクラウドサービスを展開してまいりました。2014 年に米国セールスフォース・ドットコム社と資本業務提携し、SEO やリスティングに頼らず売上と利益につながる安定的なリードと商談獲得を実現するために、ビッグデータ解析とインサイドセールスを融合した、法人営業の新規顧客開拓の新しいカタチを実現するクラウドサービスを展開しています。法人営業の分業化を啓蒙していくことで、「営業が笑顔になる」サポートを行っています。

会社名 : 株式会社WEIC
 代表者 : 代表取締役社長 内山 雄輝(うちやま ゆうき)
 本社所在地 : 東京都中央区晴海3丁目12番1号 KDX晴海ビル7階
 設立 : 2004年11月25日
 会社 URL : <http://weic.co.jp/>