

Remote-Plants

17年連続増収に
導いた営業管理ツール

営業情報を簡単に残せる 管理・支援ツール

- 💡 交渉履歴がとにかく残しやすい！
過去のやりとりが一目でわかり作業効率アップ
- 💡 一括メール配信機能で、
リモート環境でも営業可能！
- 💡 業務日報機能など、管理者にとっても
便利な機能を多数搭載！

便利な機能

<p>No.01</p> <p>交渉履歴管理</p> <p>顧客とのやり取りをすべて記録し、組織全体で管理することができます。</p>	<p>No.02</p> <p>取引先検索</p> <p>業種・エリア・従業員規模などのあらゆる条件で取引先を絞り込むことができます。</p>	<p>No.03</p> <p>一括メール配信</p> <p>複数顧客にまとめてメールを送ることができます。狙ったターゲット顧客に対して効率的に営業を行うことができます。</p>	<p>No.04</p> <p>交渉履歴自動送付</p> <p>交渉履歴欄に記録した内容が、日次・週次で上長へ自動メール送付されます。リモート環境でも部下の活動内容を把握できます。</p>	<p>No.05</p> <p>アタックリスト作成</p> <p>様々な条件で抽出した顧客層を独自リストとしてまとめ、アプローチ状況の進捗管理ができます。</p>
<p>No.06</p> <p>リスク管理</p> <p>訪問予定や提案書提出予定などがある場合にマイページに表示 + 自動メール送付されます。リマインダーとしてご利用いただけます。</p>	<p>No.07</p> <p>顧客担当者検索</p> <p>部署・肩書・メールサイン・最終交渉日などあらゆる条件で顧客担当者を絞り込むことができます。</p>	<p>No.08</p> <p>交渉履歴検索</p> <p>交渉履歴欄に入力されている内容や、交渉の方法（訪問・架電・メール）から顧客を絞ることができます。</p>	<p>No.09</p> <p>メールテンプレ登録</p> <p>メールテンプレートの登録管理が可能です。置き換え文字も使用でき、営業事務の時間を短縮することができます。</p>	<p>No.10</p> <p>日報登録</p> <p>部下の日報がマイページに表示され、リモート環境でも活動状況を把握できます。また、営業以外の方の業務報告にも活用できます。</p>

※その他多数機能あり

Remote-Plantsが 選ばれる理由

1. 1IDあたりの利用料が1,980円(税込)とリーズナブルな金額設定
2. 誰でも簡単に使えて継続できる分かりやすい画面設計 (UX)
3. 顧客情報管理機能・交渉履歴管理機能・メール配信機能が標準機能として備わっている

他社類似サービスとの比較

	Remote-Plants	A社	B社
利用料 (1ID/月額)	◎ 1,980円(税込)	○ 1,000円~6,000円	△ 5,000円~15,000円
顧客情報・ 交渉履歴管理	◎ 同一取引先の交渉履歴を 複数名分まとめて閲覧可能	◎	○
MA機能 (セールス)	◎ 一括メール送付	×	△
チームメンバー の行動管理	◎ 登録した交渉履歴を 日次・週次でメール配信	○	○
資料の格納・ 共有	◎ 各種ファイルの登録・ ダウンロードが可能	×	×

利用料

月額 1,980円/ID

※上記金額は税込価格です。 ※5IDからご契約いただけます。
※初期費用100,000円が発生いたします。 ※契約期間は1年間~です。
※顧客情報の外部システムからの同期については別料金にて代行可能です。
(要相談)
※一括メール配信機能は10,000通/月を超える場合は別途追加料金が発生します。
(要相談)

無料体験デモはこちら



無料体験デモもご利用いただけます。下記QRコードよりお申込みください。



Remote-Plants を使う営業の1日

営業メンバー

一括メール配信



ニュースで見た旬な情報をネタに自身の顧客に対してRemote-Plantsで一括メールを配信。送付顧客をリストする。

電話営業

Remote-Plantsでメールを送った顧客リストに対して架電。電話営業を進めながら交渉内容を入力する。

オンライン商談



オンライン商談後、交渉の結果をRemote-Plantsに入力。営業活動を可視化する。

提案書作成・送付

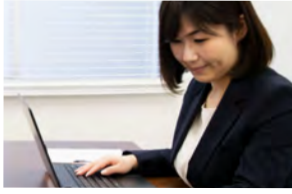


提案機会が発生した先へRemote-Plantsから提案書を送付。提案書のひな型はコンテンツ管理に入っている、提案書のフォーマットを使い、作成時間を大幅に短縮。

8:30 8:45 9:15 13:00 13:30 15:15 17:00

営業マネージャー

リマインダーのチェック



リマインダーが届いているので、朝一番でチェックを行い、メールで指示を出します。

活動状況のチェック



お昼の時点でメンバーの行動量をチェック。行動量の上がっていないメンバーに対して支援を行います。

フィードバック



その日の活動内容を交渉履歴や日報を見て確認。その日のうちに、メンバーにフィードバックするのが効果的です。

利用者の声

- 顧客に、いつ、誰が、何についてアプローチしたことがあるのかを記録に残すことができるので、重複アプローチによるリスクを防ぐことができます。(営業部チームリーダー 新卒入社5年目)
- 引継ぎ先や未アプローチ先の過去経緯もワンクリックで参照することができることは自身の行動量に大きく影響しています。入社後、自社の営業スタイルや雰囲気をつかみやすく、全く畑違いの業界から転職してきましたが仕事になじみやすかったです。何より引継ぎ後、後任者として自信を持ってアプローチできます。(営業部チームリーダー 新卒入社5年目)
- コロナ禍で思うようにお客様と接触できなかったとき、メール営業が唯一継続できた営業活動でした。制約のある状況でも簡単にできるうえ、検索の仕方を工夫すれば、条件を変えて様々な角度からアプローチが可能です。(都心営業担当者 中途入社1年目)
- メール配信履歴から他の営業担当者が送った一括メール等も確認できるので、2週に1回のタイミングで、ほかの営業が送付した顧客向けの一括メールをチェックしています。タイムリーで使えるネタはそのまま拝借して送付することや、営業トークにすることもあります。(営業部チームリーダー 新卒入社5年目)

導入までの流れ

1 お申込書の提出

2 初期設定情報ヒアリングシートの記入・返送

3 URL発行のご連絡

4 ユーザー設定

5 利用開始

よくあるご質問

- Q サポート窓口の受付時間や形態（時間、対象）はどのようになっていますか？
A 受付時間は平日10時～17時となります。原則、管理者様からのメールでの問い合わせに限定させていただきます。【ユーザー問い合わせ窓口】plants-jimukyoku@insource.co.jp
- Q システム操作があまり得意でないのですが、利用できますか？
A どなたでもわかりやすいように設計しております。ご不安な場合は、WEB説明会の実施も可能ですので、お気軽にお申し付けください。
- Q SSLを購入する必要はありますか？
A ご購入いただく必要はございません。こちらでご用意します。
- Q ユーザー権限は何種類ありますか？
A 管理者と一般ユーザーの2種類です。
- Q 支払いのタイミングはどのようになっていますか？
A 毎月末締翌月末お支払いとなります。一括お支払いも可能です。
- Q 社内の人事データやイントラネットのユーザーデータとAPI連携できますか？
A API連携は現時点では連携できません。現在開発対応中です。

お問合せはこちら

0120-800-225
(ガイダンスに従って②を選択)

インソースホームページ

インソース

検索

www.insource.co.jp

