NEWS RELEASE

LEAGLE

報道関係各位

2014 年 12 月 15 日
リーグル株式会社.

企業のマーケティングオートメーションをサポート！見込み顧客とすぐ商談ができる！

新規顧客に訪問可能な商談獲得サービス「スゴイアポ」

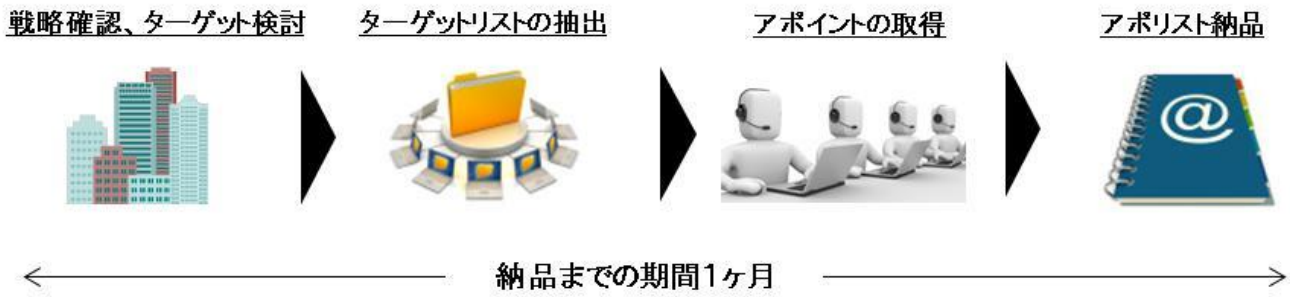
12 月 15 日サービス開始

セールス/マーケティングのコンサルティングサービスを提供するリーグル株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：野路　祐太郎）は、営業マンがすぐに新規顧客に訪問することができる、成果報酬型の商談獲得サービス「スゴイアポ」を12月15日よりサービスを開始いたします。

現在、ITの普及によりWeb経由の資料請求、Eメール配信、キャンペーンの申し込み、ホワイトペーパーのダウンロード、ソーシャルメディア上でのコミュニケーションなど、デジタルマーケティングにおける顧客接点はますます複雑化しています。そのような中、見込み顧客とのデジタル接点を統合的に管理し、自動的に顧客を育成していく「マーケティングオートメーション」が注目を浴びており、米国では近年年率50%以上の拡大を続けている市場となっております。

リーグルでは、米国のカリダスクラウド社の日本におけるパートナー企業として国内でいち早く「マーケティングオートメーションツール」の提供・販売を行っております。そして、この度、マーケティングオートメーションの効果を最大化するために必要な“見込み顧客のデータベース構築”をリアルでサポートするための商談獲得サービス「スゴイアポ」の提供を開始いたします。本サービスは、当社独自のデータベースを活用して企業の営業マンが商談の機会を購入することができる成果報酬型のサービスです。企業規模、業種、部門の指定ができるため、抽出したリストから商品を紹介し、役職者もしくは、売り込みたい製品を検討する担当者のアポイントを取得します。

今後はさらなるサービスの拡充を予定しており、年間100社の獲得を見込み、2017年までには500社のユーザー企業を目標に年間売上高1億円を目指して参ります。



「注文から納品までの流れ」
（10 アポイント納品の場合）

【「スゴイアポ」について】

■注文から納品までの流れ

1. 戦略確認、ターゲット検討

商材からターゲットとなる業種、部署などをヒアリングし、納品物の確認を行います。

2. ターゲットリストの抽出

独自のデータベースから、ターゲットとなるキーマンを抽出。

以前から取引がある企業やターゲット外となる企業は会社名で判断を行い除外します。

3. アポイントの取得

データベースのキーマンにテレセールススタッフが商材を紹介し、

「現時点でキーマンか確認」「連絡先の確認」「訪問し、商品説明は可能か」

3点を経て、アポイント許諾を収集します。

4. アポリスト納品

アポイントメントは、取れた順番に日次で納品します 。

最終納品の際に、テレセールススタッフが拾った顧客の生の声をもとに、今後の提案も行います。

■料金

リスト数10社：50万円～

※商品の担当部門（もしくは商材の担当者のどちらか）を確認し、アポイントを取得します。

※リスクフリー制度：万が一、アポイントが獲得できなかった場合は、収集できた金額のみのご請求となる仕組みです。

このシステムにより、本取り組みによる失敗リスクは発生しません。

例：10件アポイント提供予定が5件になってしまった場合、ご請求額は半額の25万円となります

【リーグル株式会社について】

2008 年 12 月、クライアント企業の新規事業に対する投資及びコンサルティングサービスを手掛けるオープンアソシエイツ株式会社より、BtoB セールス/マーケティングアウトソーシングサービスを主事業に会社分割により 100%子会社として設立。

当社は、コンサルティング案件としてプロデュースされた新規事業が運用フェーズに移行した際、事業を円滑・効率的に運営するための目的で設立されましたが、今ではこれまでにない画期的なリードジェネレーションデータベースの開発をスタートするなど、幅広くリードジェネレーションに纏わる事業を展開し、着実な成長を遂げています。

■会　　社　　名　：リーグル株式会社.
■住　　所　：〒107-0013 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 13F
■代表取締役社長：野路 祐太郎
■U　R　L　：http://www.leagle.co.jp/
■サービスに関するお問い合わせ先：info@leagle.co.jp