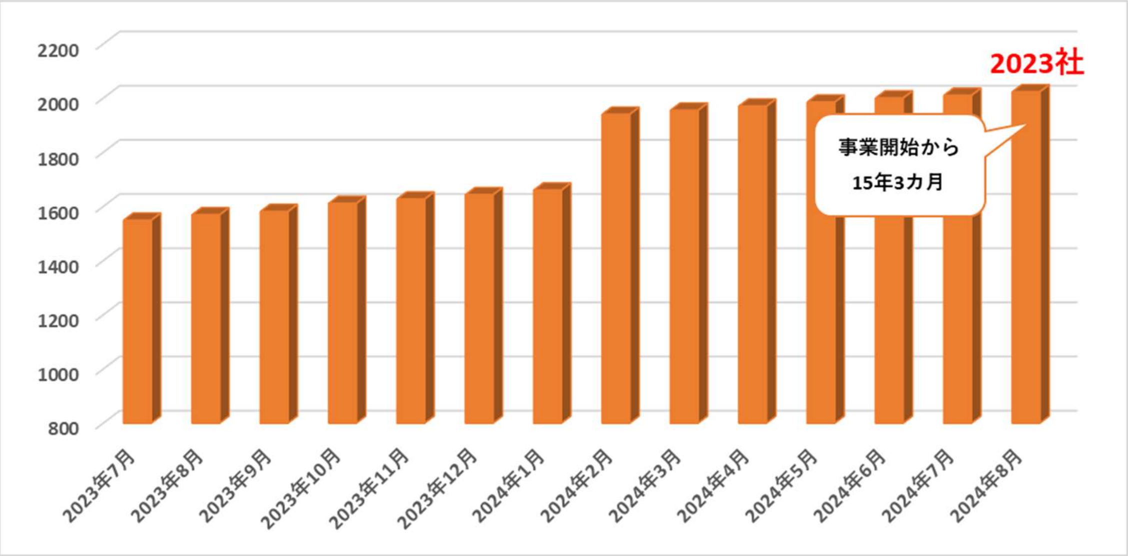
NEWS RELEASE

株式会社ディグロス
東京都港区六本木 1-4-5 アークヒルズサウスタワー7 階
Tel: 03-6869-8063
https://dgloss.co.jp

2024 年 9 月 11 日
株式会社ディグロス

ディグロス、創業から 15 年 3 ヶ月で取引実績 2,000 社突破！
営業支援事業で業界をリード

株式会社ディグロス（本社：東京都港区、代表：大村　剛）は、創業から 15 年 3 ヵ月で、営業代行サービスや営業ツールクラウド販売などの営業支援事業での取引実績が、累計 2,000 社を突破したことをお知らせいたします。この実績は、多様な業種の企業に対する高品質のアポイントメント提供と、好評を得ているクラウドでの営業ツール販売によるものです。ディグロスは、これまでに蓄積したノウハウを活かし、今後も企業の営業支援を強化してまいります。



ディグロスの取引実績社数

長年にわたる成果報酬型のテレアポ代行・電話営業代行サービスと、今年 2 月に企業買収し、当社事業に取り込んだセールスパフォーマー事業などにより、当社事業開始から 15 年 3 ヵ月で取引実績 2,000 社を達成したことは、様々な業種における企業の営業支援ニーズに応え、高い品質の営業支援を提供し続けた結果です。
ディグロスのサービスは、企業の営業部門の営業ご担当者に直接喜んでいただける営業支援に特化しています。この営業支援サービスは、成果報酬型営業代行というリード獲得のためのアポイントメント取得や、営業チームの成果向上を支援する営業ツールなど、営業部門を一貫してサポートしています。お客様との情報共有を通じて、サービスの質を継続的に高め、より良い成果に結びつけるための改善を行っています。

【当社事業の特徴】
ディグロスでは、以下の三つのサービスを中心に事業を展開しています。

1. 成果報酬型テレアポ代行サービス
お客様の営業担当に代わって、成果報酬型でアポイントメントを設定します。このサービスは、獲得したアポイントメントごとに費用が発生するため、低リスク・低コストでの営業支援が可能です。

2. テレマーケティングサービス
専用の CRM システムを使用し、顧客のニーズを分析して最適なアプローチ方法を提案します。このサービスを通じて、企業と顧客の間に良好な関係を構築し、企業のプロフィットの最大化を追求します。

3. 営業支援 SaaS サービス
営業部門を鼓舞し、営業成果の最大化を支援する営業ツールをクラウドでの月額課金で展開しています。このサービスを通じて営業部門の活性化により企業のプロフィットの最大化をサポートします。

今回の取引実績 2,000 社突破は、ディグロスの営業支援サービスが、幅広い業界で高い評価を受けている証です。ディグロスは、今後も企業の営業活動を支援し、さらなる成果を目指してまいります。

＜株式会社ディグロスについて＞https:dgloss.co.jp
株式会社ディグロスは、年間 4,200 以上のプロジェクト実績を誇る成果報酬型テレアポ代行サービスを得意とする営業支援企業です。「やりたいことがやれる世の中を実現する」というビジョンの下、営業活動全般をサポートする BPO サービスと営業支援 SaaS の提供を実現することで、営業支援の未来をリードし、クライアント企業の成功と共に成長を続けていきます。

以　上

【会社概要】
社名：株式会社ディグロス
本社所在地：東京都港区六本木 1 丁目 4-5 アークヒルズサウスタワー7 階
代表取締役：大村剛
事業内容：営業支援事業
設立：2009 年 6 月
TEL：03-6869-8063
https://dgloss.co.jp/

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社ディグロス 管理本部　管理本部長　平木誠

TEL：03-6869-8063

Email：hiraki@dgloss.co.jp