

2021年3月12日 株式会社ベクトル

# サービス開始半年で導入企業80社を突破

リード顧客アタック支援クラウドサービス「アタレル」 営業活動の DX 推進をサポートする新サービス「伴走プラン」の提供開始

株式会社ベクトル(本社:東京都港区、代表取締役:長谷川創、東証一部:6058、以下ベクトル)が提供するリード顧客アタック支援クラウドサービス「アタレル」は、本サービスを導入する企業様のパートナーとして、半年間伴走しながらサービスの効果的な活用と BtoB 営業の DX 推進をサポートする「伴走プラン」の提供を新たに開始いたしました。

# アタレル (半走プラン

### ■「伴走プラン」について

「伴走プラン」は、サービスをより効果的にご利用頂くため、企業様のパートナーとして半年間伴走しながら、営業目標設定から振り返りをはじめ、「もっと話を聞いてみたい」と思ってもらえるメール文面の添削や営業リスト作成、メンテンスなど、きめ細やかなアドバイスを行い、「アタレル」を導入する企業様の営業 DX の促進をサポートする新サービスです。

「アタレル」は全国各地に普及し、導入企業数は 2020 年 9 月のサービス提供開始から半年間で 80 社を突破(※)いたしました。この背景には、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、リモートワーク環境下でオンラインツールを活用した BtoB の営業活動を強いられる企業が急増したことが挙げられます。そのような不慣れな状況を打開しようと、初めてセールステックサービスの導入を決断した企業様が数多くいらっしゃる一方で、営業リストの作成や効果的なメール 作成 方法 などについて 課題感を持つケースが数多く存在しています。※2021 年 3 月 11 日時点

今回新たに開始する「伴走プラン」は、「アタレル」導入企業様に文字通り伴走し、BtoBの営業活動における様々な課題を解決すると共に、きめ細やかなサポートを提供いたします。





「アタレル」とその活用をサポートする「伴走プラン」により、これまで商圏が限られていた地方企業や、人員不足などの要因から営業活動に注力できなかった中小企業にも、日本全国の企業をターゲットとした BtoB 営業活動支援を低コストで提供することが可能となります。

また、「アタレル」導入企業の営業担当者は、テレアポなどの地道で非効率なルーティンワークから解放され、企画書作成や商談などのクリエイティブな業務により多くの時間と労力を割くことができ、営業成績の向上に繋がります。営業担当者とそのお客様との間で発生するBtoBの営業活動をより一層効率的に行うことで、お客様企業の先に存在する最終顧客のことにまで想いを巡らせるような深さや広がりのあるマーケティング視点での提案活動に変えていくことが可能だと考えています。

ベクトルは、セールステック「アタレル」の提供によって、営業活動全体が生産的・発展的なマーケティング活動に変容していくことで、顧客企業との新たな「運命の出会い」を創出し、その恩恵を受ける生活者の日常に彩りを増やしてまいります。

### ■ご利用企業の声

ご利用企業様の声	
人材紹介事業 A社(宮崎県)	広告代理店業 B社(東京都)
課題 営業マンのリソースが少なく、 効率の良い新規開拓の手段を模索していた	課題 新商材の営業開始にあたり、営業マンが1人しか おらず、アポイント取得に手が回らなかった
施策 リスト作成〜代行まで一気通貫で実施	施策 代理店向けのメール文を作成し、 フォーム/メール営業を実施
結果 初月でアポイント5件獲得し、即受注に成功	結果 開始月に25件の商談を獲得
手間ががかる部分を一気通賞で実施できたので、 新規開拓効率が向上しました!成果も出ているので嬉しいです。	工数をかけずにアポイントを獲得でき、予定が提まりました。 代理店開拓で成果がでたので、直接取引クライアント向けの アプローチも開始したいと思います。
WEB制作事業 C社(鹿児島県)	製造業 D社(静岡県)
課題 紹介営業をメインとし、 積極的な営業活動を行ったことがなかった	課題 新規開拓を行ったことがないので、 どう営業したらいいのかわからない
施策 鹿児島県と隣県へのフォーム/メール営業を実施	施策 伴走プランでノウハウ提供含むサポートを実施
結果 開始してすぐ確度高めの商談が3件もできた	結果 営業が効率化され、初の新規開拓で受注に成功
はじめて行った新規営業で成果が出たので、 次はテレアポも実施しようと考えてます。	新規開拓を行ったことがなかったので不安でしたが、 リスト作成や文面派削もサポートしてもらい助かりました。

### ■アタレル サービス概要

アタレルは、企業のアポイント獲得を支援する、サブスクリプション型のクラウドサービスです。約 160 万社の企業データベースを元に、営業リストの作成からアポイント獲得、商談の進捗管理までを一括でサポートし、マーケティングからインサイドセールス、フィールドセールスを支援いたします。

詳細:https://atareru.com

## 【株式会社ベクトル 会社概要】

会社名 : 株式会社ベクトル

代表取締役 :長谷川 創

住所 : 東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 18F

資本金 : 2,880 百万円 (2020 年 2 月 29 日現在)

設立 : 1993年3月

URL

事業内容 : PR 事業、プレスリリース配信事業、ビデオリリース配信事業、

ダイレクトマーケティング事業、メディア事業、HRTech 事業、 デジタルマーケティング事業、インベストメントベンチャー事業 等

: https://www.vectorinc.co.jp