

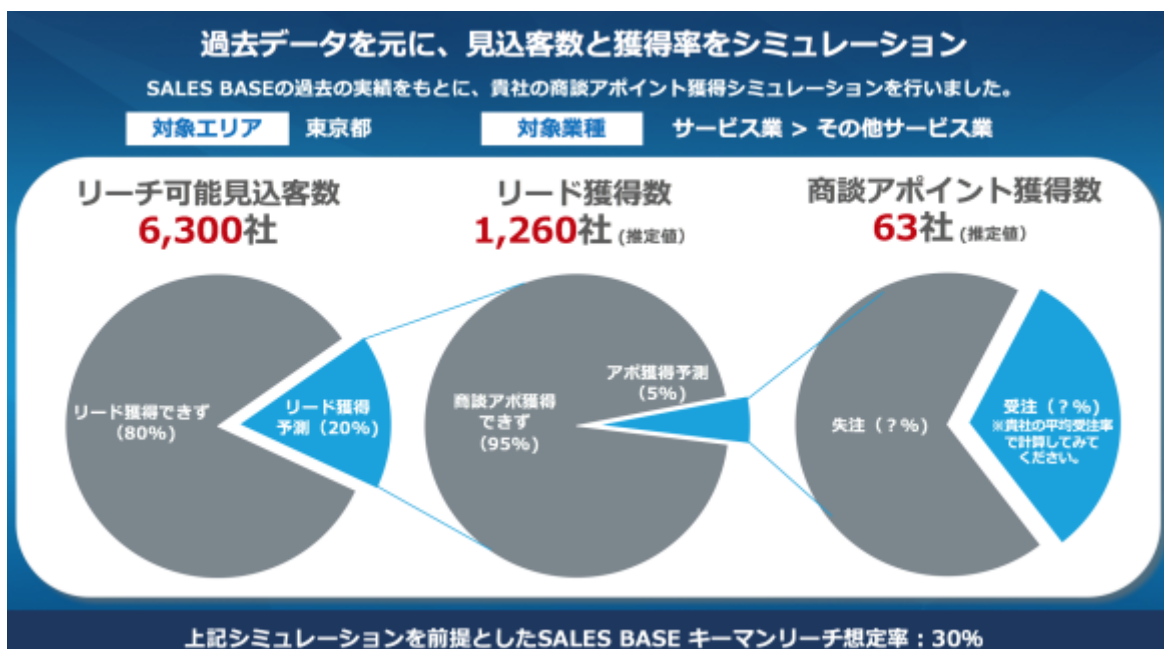
人工知能を活用した完全成果報酬タイプの見込み客選定・獲得システム 「SALES BASE NIKITA」の提供を開始

ビッグデータを活用したクラウドインサイドセールス事業を展開する株式会社 WEIC(本社:東京都中央区 代表取締役社長:内山雄輝 以下、WEIC)は、400万件の独自企業データベースとこれまでの法人営業支援によって獲得したBANT※等の膨大な営業データを人工知能で解析することで、最適な見込み客を予測し、ターゲットリストを作成し、情報提供許可を得られた見込み客担当者情報(リード)を自動で追加する、見込み客選定・獲得システム「SALES BASE NIKITA」の提供を開始しましたのでお知らせいたします。(NIKITA サービスサイト:<http://nikita.weic.co.jp>)

※BANT: Budget(予算)、Authority(決裁権)、Needs(必要性)、Timeframe(導入時期)



「SALES BASE NIKITA」は、日本初となるターゲット抽出とリード獲得を自動化するクラウドサービスです。ユーザーが、自社の商品・サービス情報を登録すれば、SALES BASE NIKITAに搭載される新開発のターゲット抽出エンジンが、SALES BASE NIKITAに蓄積された膨大な法人営業データを分析し、ユーザーそれぞれの商品・サービスに合致したターゲットリストを生成し、そのターゲットに対して獲得できるリード獲得率を算出します。抽出されたターゲットに対して、SALES BASEのインサイドセールスセンターがコンタクトを実行し、情報提供許可が得られた最新の担当者リードやアポイントがSALES BASE NIKITAに追加されます。



【解決できる課題】

現在法人営業でよく利用されている資料請求サイト等のリード獲得方法では、アプローチしたいターゲットを選んでリードを獲得することは出来ません。獲得できる数にも限界があります。更に、一括資料請求などによって自社の商品・サービスに興味のないリードまで獲得され、それに対して1件約1万円の成果報酬課金が発生している状況が見られます。法人営業は、ターゲットを選んでアプローチするABM(Account Based Marketing)が主流になっており、市場を抑えるために、ターゲットに興味を抱かせ、情報提供許可を得たリードをまず大量に蓄積することが求められています。SALES BASE NIKITAでは、ターゲットの選定、リード数の確保、情報提供許可を得た最新のリード獲得を実現し、獲得難易度を考慮した完全成果報酬型でスタートできることが大きな特徴となっています。

【SALES BASE NIKITAのサービスフロー】



【株式会社 WEIC について】

WEIC は、企業の成長に必要な「営業・IT・教育」をトータルで支援するビジネスサポートカンパニーです。eラーニングシステムその他、ビッグデータを活用し受注戦略とインサイドセールスを組み合わせた営業支援システムを提供しております。CRMやSFAなどの各種システムと連携し、営業現場の生産性の向上や効率化などを支援しております。

【会社概要】

会社名 : 株式会社 WEIC
代表取締役 : 代表者 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://www.weic.co.jp/>

< 本件に関する報道関係者お問い合わせ先 >

株式会社WEIC IR担当: 有馬・伊藤

TEL: 03-4405-7653/FAX: 03-5547-9030/E-mail: pr@weic.co.jp