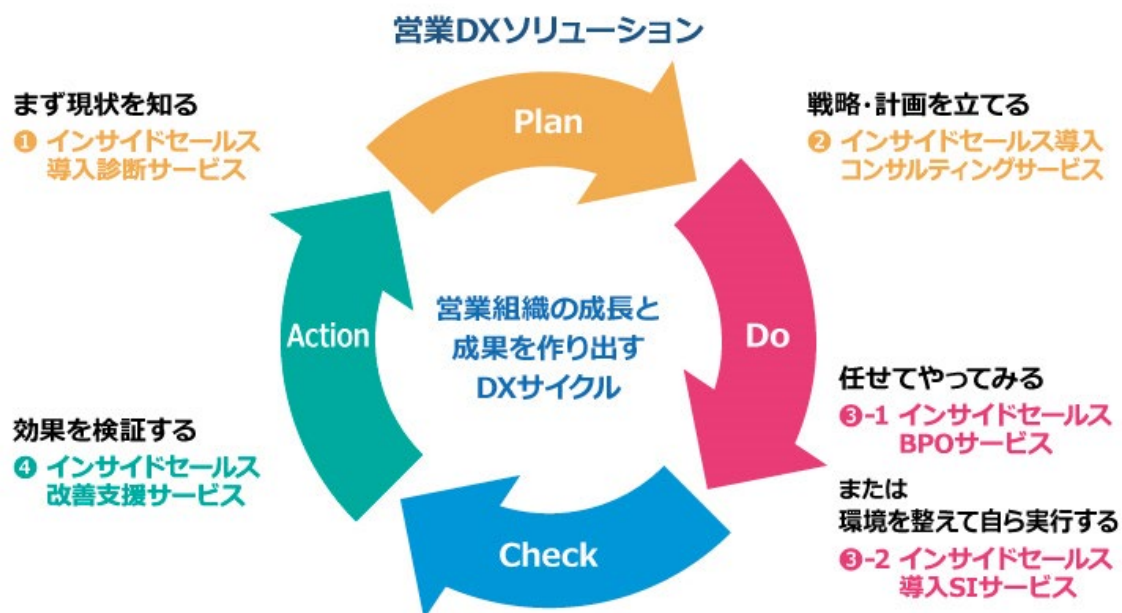


**インテック、非対面の営業活動を支援する
新サービス「営業DXソリューション」を提供開始
～with コロナ社会におけるコミュニケーションスタイルの変革に対応した
インサイドセールスを推進～**

TIS インテックグループの株式会社インテック（本社：富山県富山市、代表取締役社長：北岡隆之、以下インテック）は、非対面に対応した BtoB※1 企業のインサイドセールスを支援する「営業DXソリューション」を、2021年11月より提供開始します。

「営業DXソリューション」は、コロナ禍でコミュニケーションスタイルの変革を迫られている企業に対し、現状の営業活動の課題調査から、デジタルによる迅速性を基本とした営業ツールの導入支援まで行うサービスです。

※1 BtoB：法人取引をメインとする事業のことです。個人消費者向け事業はBtoCです。



■「営業DXソリューション」の特長

①インサイドセールス導入診断サービス

アンケート形式の診断項目および個別インタビューに基づき、インサイドセールスの導入に向けて、解決しなければならない課題がどの程度あるかを診断・調査するサービスです。これからインサイドセールスやデジタルマーケティングに取り組みたい、または現在取り組んでいるが上手くいっていない等の課題を抱えているお客様を支援します。

②インサイドセールス導入コンサルティングサービス

導入診断（①）をもとに、お客様の効率的・効果的なインサイドセールスやデジタルマーケティングの戦略立案・導入計画を策定するコンサルティングサービスです。お客様が抱えている課題を解決するためセッション形式でミーティングを行い、その結果をレポートにまとめて提供します。

③-1 インサイドセールス BPO サービス

個別にシステム等を導入することなく、お客様の商品・サービスのインサイドセールス業務全般を経験豊富なスタッフが代行するアウトソーシングサービスです。早期にコストをコントロールした営業改革を行えます。

③-2 インサイドセールス導入 SI サービス

自社でインサイドセールスを実施するために必要な環境を導入することを目的としたシステムインテグレーションサービスです。ABM※2 基盤、名刺基盤、MA ツール※3、CDP ツール※4、電子契約・請求書ツール等の導入支援やお客様の既存システムとのデータ連携なども行います。

④ インサイドセールス改善支援サービス

実施したインサイドセールスの結果とプロセスを評価して、より良い仕組みや運用の高度化に向けた改善活動を支援するアドバイザリーサービスです。

※2 ABM (Account Based Marketing) : BtoB マーケティングにおける考え方のひとつです。重要顧客をひとつの市場と看做して、営業とマーケティングが協働してマーケティングを行う考え方です。

※3 MA (Marketing Automation) ツール : マーケティング活動の自動化を目的とした IT ツールのことです。リード(見込み顧客)の管理、キャンペーンの管理、メールマーケティングの管理、レポート等が行えるツールです。

※4 CDP (Customer Data Platform) ツール : 顧客の属性情報や行動履歴情報 (自社ウェブサイトの閲覧等) を一元化し、分析・活用することを目的とした IT ツールのことです。

■背景

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、社会環境や経済環境が劇的に変化し、多くの企業が営業活動の制約を受け、「商談機会を確保できない」「新しい提案活動が難しい」「受注・売上が計画通りに進まない」等の課題に直面しています。インテックもコロナ禍において同様の課題を抱えており、これらの課題への解決策として、オンライン商談やウェビナーなどウェブプロモーションを強化し、インサイドセールスなど環境変化へ対応した BtoB 型の次世代マーケティングを効果的に行うための手法と仕組みづくりに取り組んできました。

今回、コロナ禍で行ったインテックのインサイドセールス成功事例を標準モデルとし、現状の営業活動の課題解決から改善まで支援する「営業 DX ソリューション」を用意しました。これにより、同様の課題を抱える多くの BtoB 企業の新しい営業スタイル転換を強力にサポートします。

■今後の展開

今後、ウェビナーや事例紹介等で情報を提供し、お客様のインサイドセールスを支援します。

インテックは「営業 DX ソリューション」の提供を通じて、デジタルとリアルを融合した新たなコミュニケーション機会を創出し、お客様の営業組織の成長と成果を生み出す DX サイクルを実現します。

「営業 DX ソリューション」の詳細は、以下をご参照ください。

<https://www.intec.co.jp/service/detail/sales-dx/>

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

[インテックについて \(https://www.intec.co.jp/\)](https://www.intec.co.jp/)

お客様の経営戦略に沿った情報化戦略の立案からシステムの企画、開発、アウトソーシング、サービス提供、運用保守まで、IT 分野において幅広く事業を展開しています。インテックは、1964 年の創業以来培ってきた技術力をもとに、AI、RPA 等のデジタル技術の活用や、新たな市場の創造

にも積極的に挑戦しています。常にオープンな姿勢で、人、企業、社会を技術でつなぎ、自らも変革しながら「豊かなデジタル社会の一翼を担う」企業としてお客様に新しい価値を提供してまいります。

TIS インテックグループについて

TIS インテックグループはグループ社員約 2 万人が一体となって、強みを活かし、国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客様のビジネスを支える IT サービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつけていきます。

【本件に関するお問い合わせ先】

◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社インテック テクノロジー&マーケティング本部 広報室 小川、長谷、稲垣

E-Mail : press@intec.co.jp

◆本サービスに関するお問い合わせ先

株式会社インテック ビジネスイノベーション事業部 コンサルティング部担当：今井、服部

E-Mail : info_consulting@intec.co.jp