

各位

会社名 株式会社インソース
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之
(コード番号：6200 東証プライム)

**営業の人手不足対策の決定版「デジタル営業トータルパック」を新たに開発
～インソースの BtoB 営業のノウハウを結集し、売上アップの仕組みづくりをご支援**

「働くを楽しくする」サービスを提供する株式会社インソース（東京本部：東京都荒川区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）は、この度、当社の100%子会社である株式会社インソースマーケティングデザイン（以下「IMD」）と共同で、営業一人あたりの人件費で大きく売上を伸ばすプラン「デジタル営業トータルパック」を新たに開発しましたので、お知らせいたします。

近年、製品やサービスの主な情報源は「提供企業の Web サイト」や「各種メディア」となっています。つまり、従来であれば人間のセールスパーソンが果たしてきた「顧客へのこまめな接触」と「情報提供」による見込みづくりの役割を、Web が果たす時代になりました。

そこで今回、Web とメールを活用した営業で、23,431 の Web ページ（2022 年 12 月時点）を通じて年間約 5000 件のお問い合わせを獲得している当社のノウハウを活かし、売上アップにつながるデジタル営業施策をセットにしたプランを新たに開発いたしました。

「デジタル営業トータルパック」は、営業一人あたり人件費と同額の金額で、製品・サービスを説明する Web サイト制作や、作成したページについてのデジタル広告、顧客への定期的なメールマガジンの送付などを行い、確実なデジタル営業で安定的な売上アップの仕組みづくりをご支援します。

<「デジタル営業トータルパック」サービス概要>

サービス名称	営業の人手不足対策の決定版「デジタル営業トータルパック」 URL : https://www.insource.co.jp/resource/pdf/digital_sales_total_pack.pdf
特徴	・ 営業一人あたり人件費と同額の金額で、デジタル営業を実現 ・ 売上アップにつながるデジタル営業施策（Web サイト制作、デジタル広告、メールマガジンの送付など）がセットになったプラン ・ インソースグループのノウハウでお客さまごとに最適な施策をご提案
提供内容・価格	■ 8,800,000 円(税込)～ <施策の例> ■ Web サイト制作 ・ 製品やサービスの説明ページ制作 ■ Web 広告 ・ 作成したページに対して Web 広告を配信 ■ 顧客データベースの構築・メールマガジンの配信 ・ メール送付用の顧客データベースを構築し、製品・サービスに関するメールマガジンを執筆・配信

以上

【お問合せ先】株式会社インソース

<https://www.insource.co.jp/index.html>

(取材・広報に関して)

社長室(浅井・石渡)

TEL: 03-5577-2283

(サービス内容に関して)

IMD(長澤)

TEL: 028-614-8330