

DM送付、アポ調整を自動化

ジーエルシー

営業マンの社内業務を代行、コスト削減に

生活関連サービスを提供するアクトコールの子会社で、AIやIoT事業を手掛けるジーエルシー（本社東京都、田端知明社長）は、人力でのテレアポやメール送信を担当する営業マンのインサイドセールスを半自動化したソフトウェア「Smart Sales（スマ

ートセールス）」を提供している。

見込み客の抽出やDM送信など、人力で1件1件行ってきた、煩雑で時間のかかる業務をロボットが自動で実施する。

「テレアポしてもアポイントを取れるのはわずかしかない」「テレアポ担当の営業マンの離職率

が高い」「営業代理店に委託するのはコストがかかる」といった声に配慮した格好だ。

あらかじめ顧客リストを作成しておくと、商材に合う対象顧客にDMメールを一斉送信する。また、自動でスケジュールと連携し、空き時間をアポの候補日程として提示するアポ日程調整フォームがある。同フォームは管理画面からカスタマイズできるという。

メール送信からの開封率やアポの獲得率などを分析し、営業の改善につながるための「営業成果分析ダッシュボード」も用意した。同サービスはクラウド型で提供するため、契約後すぐに利用できる。端末の準備やセットアップも不要。営業マンの増員時など、アカウントの増減にすぐに対応できるほか、サービスがどんだんバージョンアップされることもクラウド型の利点だ。

利用料金は月額5万円から。中小企業でも無理

なく利用できる価格設定にした。「営業マン1人を雇うよりも圧倒的に安く利用できる」（同社）と、コスト削減効果に自信を示している。導入効果が見込めるかどうか、

課題をヒアリングした上で概算を提供する。その上で、導入するかどうか判断できるようにした。すでに10社が導入しているという。

