

売上UPに繋がる特別感のある顧客対応を実現

MA/CRM導入&運用コンサルサポートサービス

T O K U B E T U

トクベツ

サービスのご紹介

improve

あなたの会社のファンになる

トクベツを契約すれば、既存/見込客への対応が会社として統一され、顧客が特別感のある対応を受けることで売上アップが可能になります

営業マンごとに
受注率に
バラツキがある

既存顧客が他社に
乗り換えてしまう

売上/案件予測が
リアルタイムに
確認できない

顧客ごとの記録が
残っておらず、
営業担当しか
対応できない

販売した後の
フォロー方法が
確立されていない

いつも新しい
見込客開拓に
追われている

トクベツはこのような課題をお持ちの企業にオススメの
MA/CRM導入支援&コンサルサポートサービスです



トクベツが目指すのは あなたのビジネスの成長です

そのためにトクベツサポートチームが寄り添い、
導入支援/教育、毎月コンサル/カスタマイズを行い、
一緒に成長の支援を行います

トクベツはZoho Oneを活用した MA/CRM導入支援 & コンサルサポートサービスです



Zoho One

Zoho が提供している

MA：マーケティングオートメーション

CRM：顧客関係管理

を含むオールインワンクラウドサービス

または



Zoho CRM

他サービスに比べて
圧倒的低価格



初期導入支援

- ・ヒアリング
- ・ライセンス手配
- ・テナント作成
- ・カスタマイズ
- ・データ移行
- ・教育（説明会など）

毎月コンサルサポート

- ・月1回～2回オンラインコンサル
- ・カスタマイズ
- ・教育
- ・電話/メールサポート

確実にMA/CRMで成果を出したい企業におすすめです

トクベツを契約すると顧客対応が変わります



見込客/顧客



WEBサイト



SNS



メール
プロモーション



展示会



営業



カスタマー
ポータル



アフター
サポート

MA：マーケティングオートメーション

- WEBサイト訪問者リアルタイム分析/チャット/オファー
- SNS同時配信/分析/見込客管理
- メールプロモーション配信/ステップメール/分析
- 展示会などのイベント管理/配信/特別サイト公開

CRM：顧客関係管理

- 見込客/取引先/商談/カスタム管理
- オンラインミーティング自動配信
- リアルタイム売上&粗利分析
- カスタマーポータルによる情報共有
- 見積書/請求書のオンライン共有



貴社



トクベツチーム

- コンサルによる活用支援
- カスタマイズ

- 運用サポート（メール/電話）
- 新機能サポート

Zoho One は中小企業に最適なMA/CRMツールです



世界で6,000万人が利用
2005年から開始



40強の機能が利用可能



モバイルアプリ完備

Zoho（ゾーホー）はアメリカ本社、開発拠点をインドに置く、従業員7,000人のグローバル企業です。

2005年からCRMのサービスを開始し、2021年時点で約6,000万人が利用しています。

独立資本であり、市場に影響を受けず、ユニークなソリューションを提供。

日本では星野リゾートの事例や、Xerox/船井総研が代理店を行うなど、徐々に広まりつつあります。

中でもZohoOne（ゾーホーワン）は、ほぼすべての機能を利用できる圧倒的に低コストなソリューションサービスです。

経験豊富なトクベツチームがコンサルティングを行います



毎月のコンサルティング



分析とカスタマイズ



メール/電話サポート

トクベツチームは、自社/グループ会社へのZoho導入/サポートを行った経験をもとに、

①毎月のコンサルティング：月1回～2回 オンラインによる改善点の相談の打ち合わせ

②分析とカスタマイズ：利用状況に応じて利用するアプリを増やし利用できるようにカスタマイズ

③メール/電話サポート：困ったことや不明点は専属担当者がサポート

上記を行います。

相談～導入～サポートまで**ワンストップ**で支援します

シンプルでわかりやすい料金プランをご用意しています



Zoho One

CRMを含む
システムのライセンス

全従業員が購入する場合

¥4,440 / 人 / 月

or

必要人数分購入する場合

¥10,800 / 人 / 月

※Zoho CRMの場合は¥4,800円/人/月



トライアルプラン

5万のみ

Zoho評価版

初期設定実施

&

半日コンサル

プランA 初期費用

10人まで

30万

プランA サポート

10万/月

プランB 初期費用

20人まで

50万

プランB サポート

20万/月

プランC 初期費用

50人まで

100万

プランC サポート

30万/月

※内容やご要望によって金額が変更になる場合があります

トライアルプラン以外IT導入補助金など活用が可能です

ニーズに柔軟に対応するためのオプションをご用意しています



クラウドPBX

CRMと連携が可能なクラウドPBX。
パソコンで電話の受発信ができ、
受電した顧客の情報をポップアップや、
CRMからクリックして発信ができます。

料金

初期費用：5,000円
ライセンス：5,000円/人/月
※上記に加えて別途電話契約、
利用料に応じて電話代が必要



WEBサイト作成

簡易的なWEBサイト作成から
現在のサイトのブラッシュアップまで、
MAツールと連携できるように
WEBサイトを作成します。

料金

ご要望 / ボリュームによって変動
※お問い合わせください

オプション連携することで顧客体験がさらに加速します

Q：トライアルプランって何？

A：Zoho評価版の初期設定実施と半日のコンサルを含んだお試しです

「MA/CRMの導入を検討してみたいが自社で利用できるかイメージがわからない」

「他社ツールと比較したいけど利用してみないとわからない」

そのご要望に沿ったお試しプランがトライアルプランです。

自社で評価版を試そうとしても、知識や慣れがないとかなり時間がかかってしまいます。

またカスタマイズや「こんなことができるのかな」という要望も調べるのに時間がかかります。

検討の時間も経費になり、時間が短縮できれば検討時間も短縮できると思いませんか。

トライアルプランは、

- ・ライセンス購入は不要
- ・アカウント作成から日本様式設定、サンプルデータを含む初期設定を実施
- ・オンラインによる2時間～4時間のコンサル（操作説明やカスタマイズ方法など）
- ・オンライン実施月のメールによるサポート

が含まれたお得なテスト短縮プランです。通常1か月の評価版も2か月まで延長が可能です。

トライアル完了後、導入支援への移行も可能です。

まずは試して貴社に合うかをサポートします



Q：サポート（コンサル）はずっと契約しないといけない？

A：契約を終了することも、サポートプランの変更も可能です

導入開始から6か月～12か月：プランごとのコンサルサポート

コンサルサポート継続

メール/電話サポートのみ
月額1万円（ご担当者限定）

Zoho ライセンスのみ継続
コンサル&サポートは終了

コンサルサポート再開
（3か月単位）

または
要望に応じての御見積

運用して効果を出すことをサポートします

improve

株式会社インプルーブ



052-228-0624



sales@improve.co.jp



<https://improve.co.jp>

お気軽に
ご相談
ください

全従業員
テレワーク



オンライン
提案



リモート
構築



オンライン
サポート

