



パートナー募集ガイド

improve

会社概要

improve



株式会社 インプルーブ
〒460-0002
名古屋市中区丸の内三丁目17-29
丸の内 iaビル7F



052-228-0624

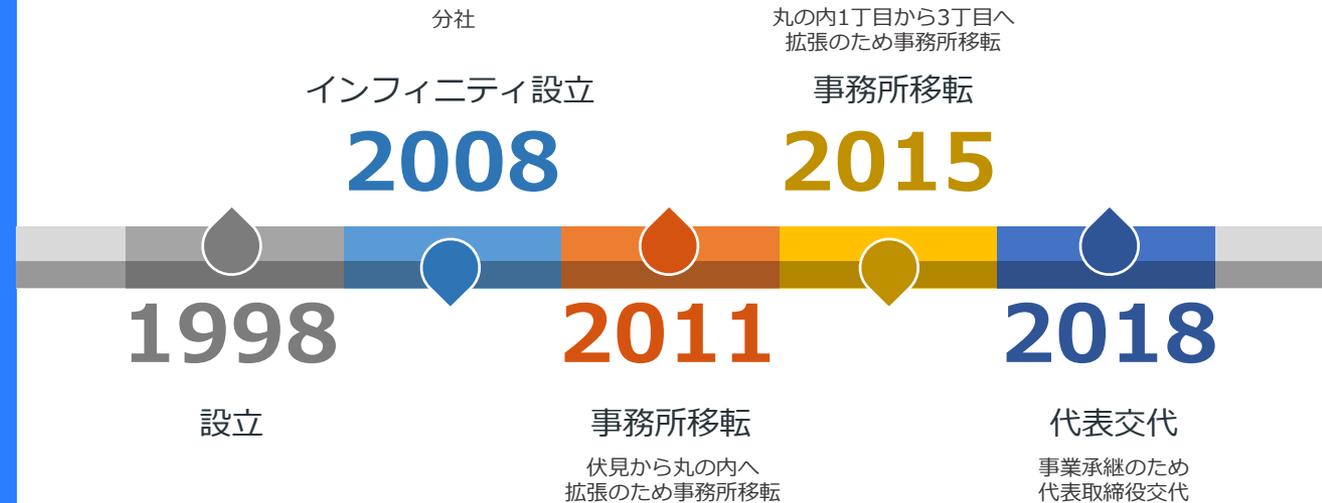


support@improve.co.jp



<https://improve.co.jp>

インプルーブは中小企業向けMA/SFA/CRMの導入支援、
コンサルティングをご提案しています。



improve



生産性アップ
&
マーケティング
コンサルティング

INfINITY



シンククライアント
環境導入支援
24時間365日
リモートサポート

サービス概要

メインサービスは「ZohoOne導入支援サービス」。

4種類の入り口から導入していただけます。

01

マーケティング オートメーション

WEB/メール/SNS/イベント
マーケティング活動を自動化

- ・ WEBサイト分析
- ・ メルマガ配信
- ・ SNS配信 & 管理
- ・ イベント管理/ポータル
- ・ セミナー配信ツール

SFA：営業支援

02

顧客に関する情報をすべて管理
適切な時期に営業アプローチ

- ・ 見込客管理
- ・ 既存顧客/取引先管理
- ・ 商談管理
- ・ ダッシュボード
- ・ カスタムタブ

- ・ 共有メール管理
- ・ カスタマーサポート
- ・ サポートポータルサイト
- ・ 画面共有ツール

既存顧客からの問い合わせを
一元管理し分析し、ファン化

03

CRM：顧客管理

- ・ 販売管理/ポータル
- ・ 在庫管理
- ・ WEBミーティング
- ・ プロジェクト管理
- ・ 電子署名
- ・ 社内ラーニング

様々なツールを使って
効率化/生産性アップ

04

生産性アップ



ZohoOneを導入するお客様のメリット

①Salesforceなどに比べて安価に同等以上のことができる

②運用までしっかりとサポートしてもらえる

③運用後も安価に定期コンサルでツールを使い倒せる

④ツールを一つのメーカーに統一することができる

⑤ZohoだけではないITの相談もできる



一緒にお客様にご提案をしませんか？

インプルーブではお客様と一緒に『ZohoOne (ゾーホーワン)』をご提案してくださるパートナーを募集しています。

①ご紹介パートナー



【条件】 -----

- ・お客様に弊社を紹介

【メリット】 -----

- ・ご紹介だけ！
営業はインプルーブが実施
- ・お客様の課題を解決できます

【報酬】 -----

- ・受注導入費用の10%

②販売パートナー



【条件】 -----

- ・営業からクロージング、
費用回収

【メリット】 -----

- ・新しい商材が増える
- ・毎月ストック収入が増える

【報酬】 -----

- ・通常導入費用20%
- ・毎月コンサル費用20%

各パートナーメリット



①ご紹介パートナー：メリット

- ◎お客様の課題を解決することができる
- ◎お客様とのITに関わる話題作りができる
- ◎営業などの活動なしで、シンプルに紹介するだけ
- ◎受注後に導入支援費用の10%の報酬が入る



②販売パートナー：メリット

- ◎他社とは違う新しい商材を追加でき、アプローチが可能
- ◎ストックビジネスによる定期的な収入が入る
- ◎幅広い顧客にアプローチできる
- ◎IT導入補助金が利用できるため、顧客コスト負担を下げることができる
- ◎MA/SFA/CRMは顧客離反率が低いため、囲い込みができる

①ご紹介パートナー：ご紹介までの流れ



ご紹介パートナー

インプルーブをご紹介

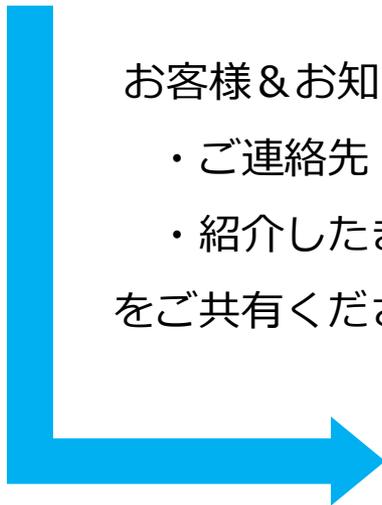


【エンドユーザー】
貴社お客様&お知り合い

お客様&お知り合いの

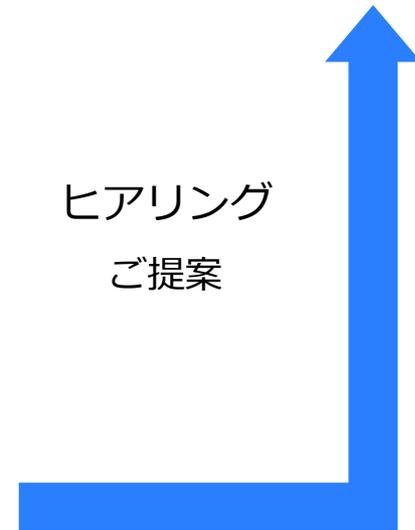
- ・ご連絡先
- ・紹介したきっかけ

をご共有ください



improve

ヒアリング
ご提案



①ご紹介パートナー：報酬のお支払い



ご紹介パートナー

請求書を
インプルーブ宛に
発行

納品月月末に
請求書発行をお願い
翌月末お支払い

【エンドユーザー】
貴社お客様&お知り合い

納品月月末に請求
翌月末お支払い

improve

②販売パートナー：ご協業の流れ



販売パートナー

営業活動/見積/受注
調整/フォロー



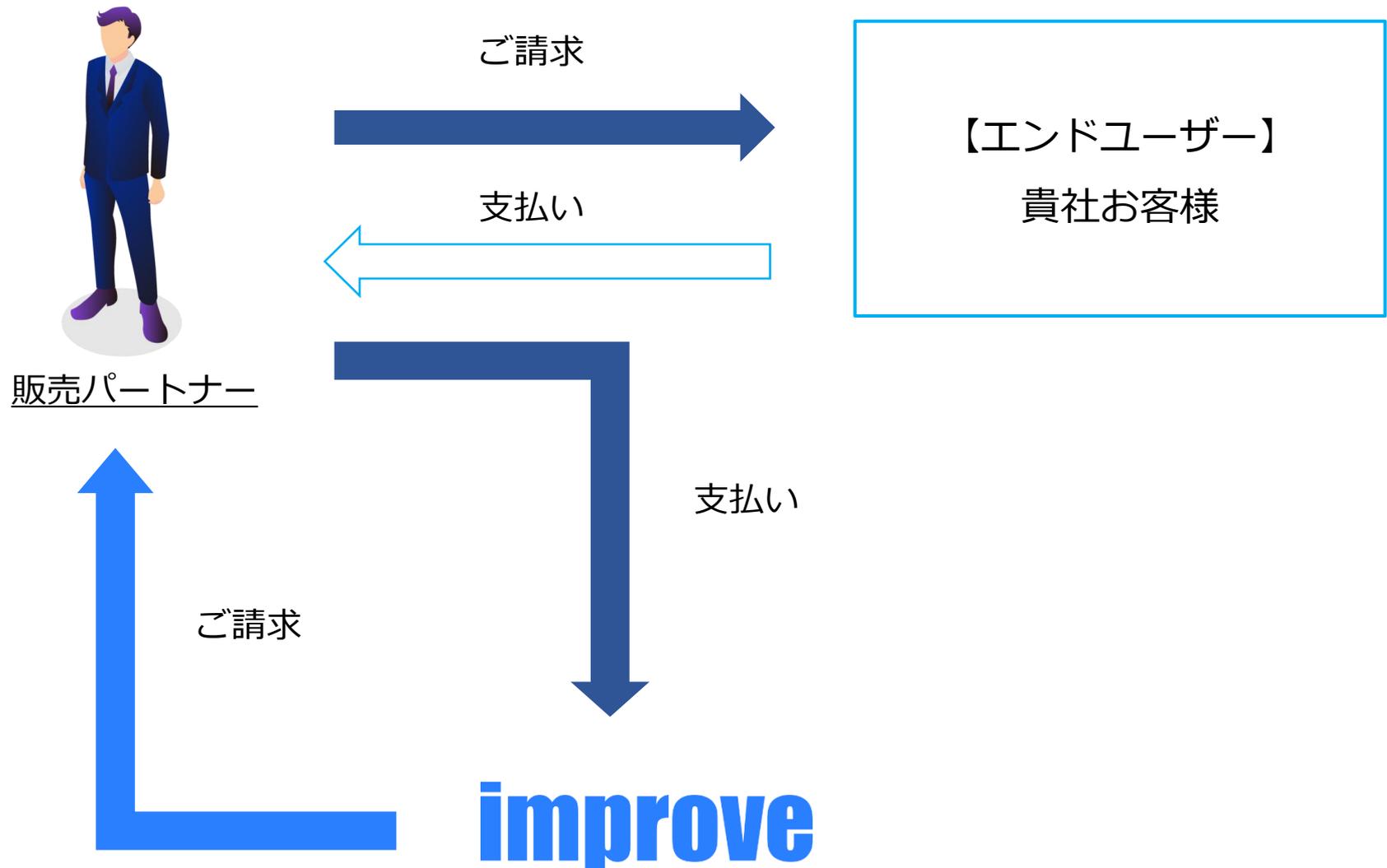
【エンドユーザー】
貴社お客様

同行営業
お見積/ご提案

調査
環境構築
サポート提供

improve

②販売パートナー：ご請求の流れ



②販売パートナー：営業プロセス



①ご説明	②ヒアリング	③概算見積/提案	④受注/契約	⑤納品/請求
<p>貴社にて、お客様にご説明をお願いします。ご興味を持っていただいている状況で詳しい説明が必要な場合、弊社営業が同行またはオンラインでご説明を致します。</p> <p>※ご説明初回からの同行は原則NGとしています。少しでも興味を引き出していた上でご連絡いただけますようお願い致します。</p>	<p>貴社にてお客様環境の簡易的にヒアリングをお願いします。</p> <p>ヒアリングをしていただいた内容で概算提案を作成します。</p> <p>この時点で同行またはオンラインによるヒアリングもOKです。</p>	<p>概算見積をインプットにて貴社に提出します。</p> <p>概算費用に貴社利益をプラスした状態で一度お客様の感触/予算感の確認をお願いします。</p> <p>概算の費用感に問題がなければ、詳細調査を行い、正式な見積を提出させていただきます。</p>	<p>ご注文書をいただいた時点で受注となり、環境構築を行います。</p> <p>大体1カ月~2カ月程度で運用開始までもっていきます。</p> <p>途中のお打ち合わせやスケジュールの調整などフォローいただく場合があるので、ご協力お願い致します。</p>	<p>運用開始月の月末にご請求書を発行させていただきます。</p> <p>利用者の人数が多く、段階的に移行を行い月をまたぐ場合は、段階的にご請求する場合があります。</p> <p>通常コンサルサポート費用は運用開始後翌月から開始ですが、10日までに運用開始した場合は当月から費用のご請求をさせていただきます。</p>



是非、中小企業のお客様の売上アップ促進を
一緒に提案させてください。
ご検討よろしく申し上げます。

improve



052-228-0624



support@improve.co.jp



<https://improve.co.jp>