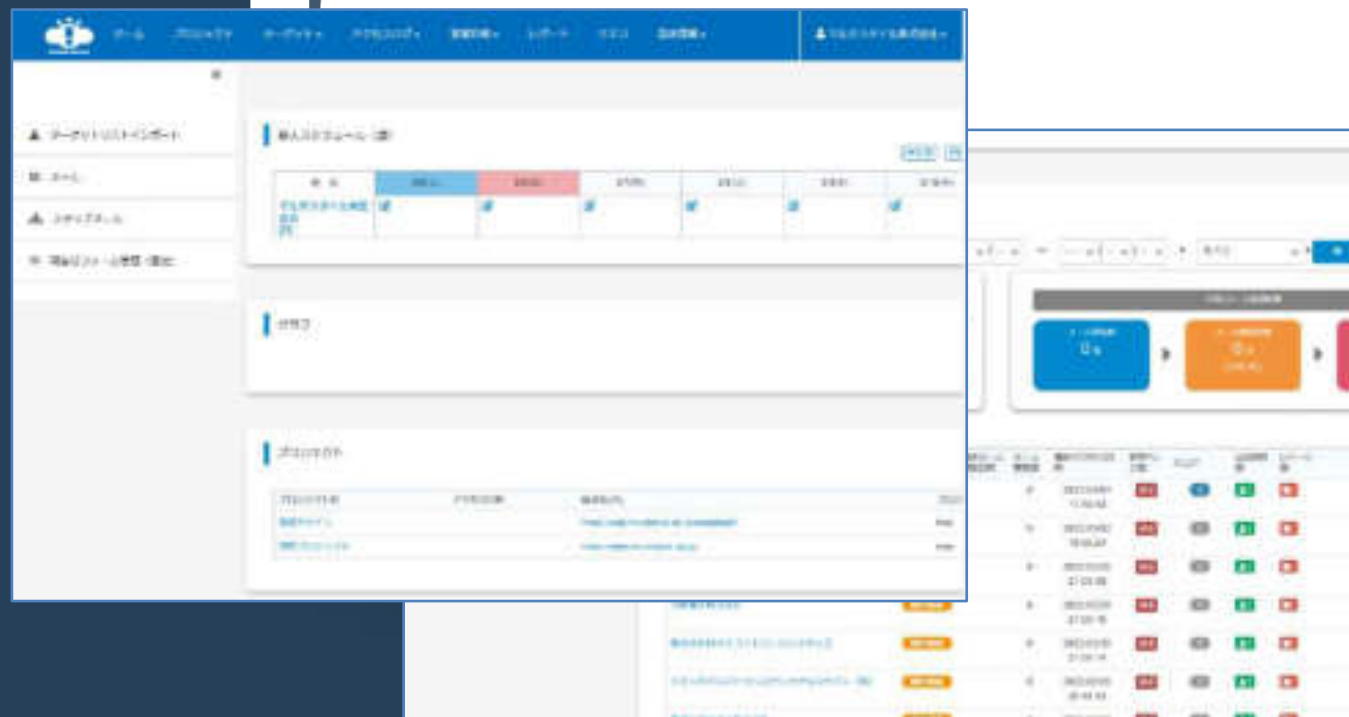


# 足跡集客

営業支援クラウドサービス



営業を総合的な効率化を支援するシステムです。新規顧客の獲得から見込顧客の受注率をアップ、営業戦略までを支援します。

ホームページを見た企業へ  
アプローチがかけられる

新規リード獲得率

**16.5%**

(対コール数)

一般的なテレアポ : 1%

リスティング広告CVR : 1%

ダイレクトメール : 0.05%

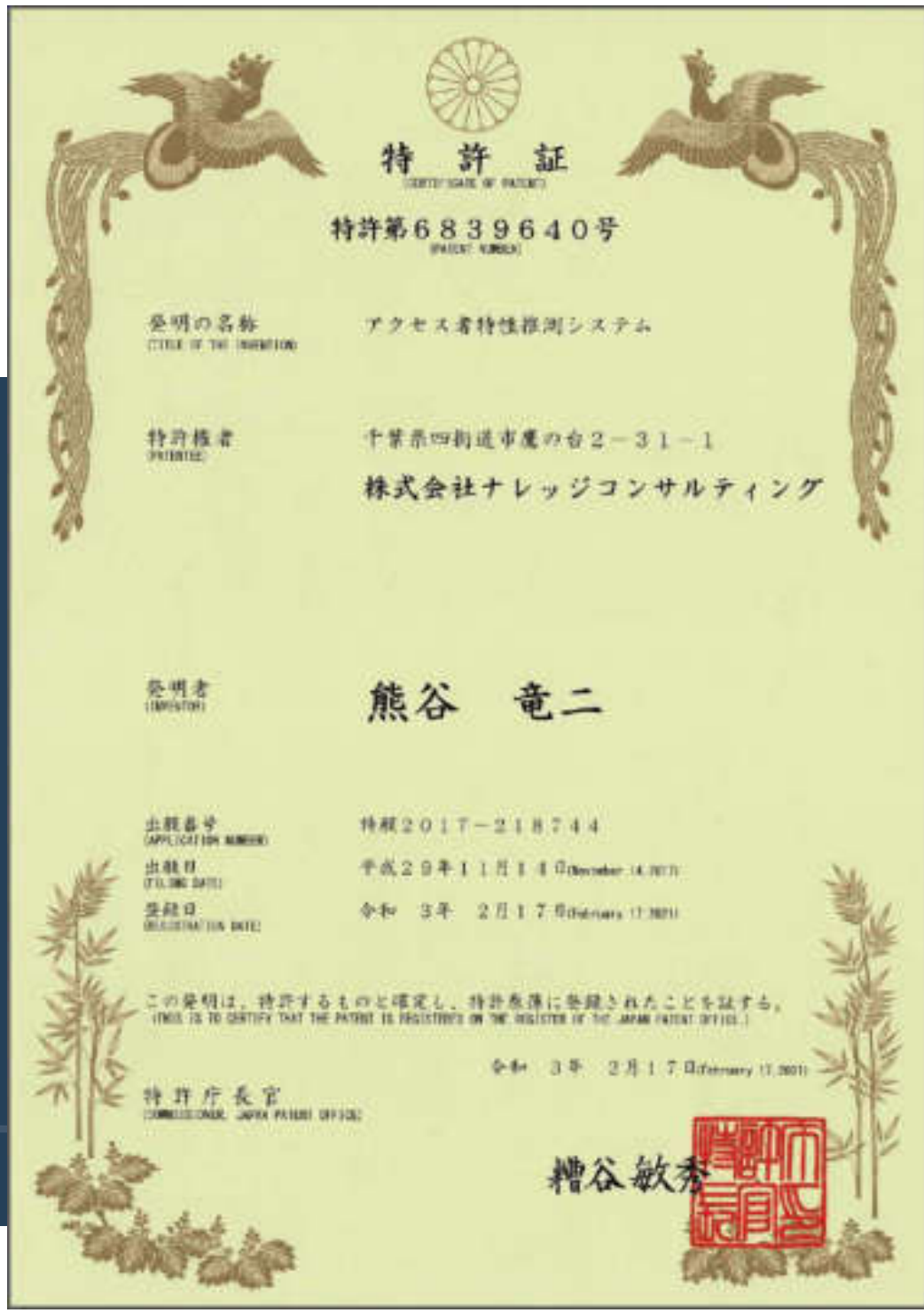
## 新規顧客開拓を大幅に効率化

営業のDXを成功に導く「営業支援ツール」

足跡集客システムとは

ホームページを見た企業が判る！

一般的にアクセス解析では、アクセス数や地域などを基に解析し問い合わせを待つ仕組みになりますが、足跡集客システムではホームページを見た企業情報が判るから **極めて高い確率で新規顧客を獲得** する **アプローチ** がかけられます。



# 足跡集客は特許認定を受けています。

足跡集客システムは「株式会社ナレッジコンサルティング」が開発し提供しているシステムです。

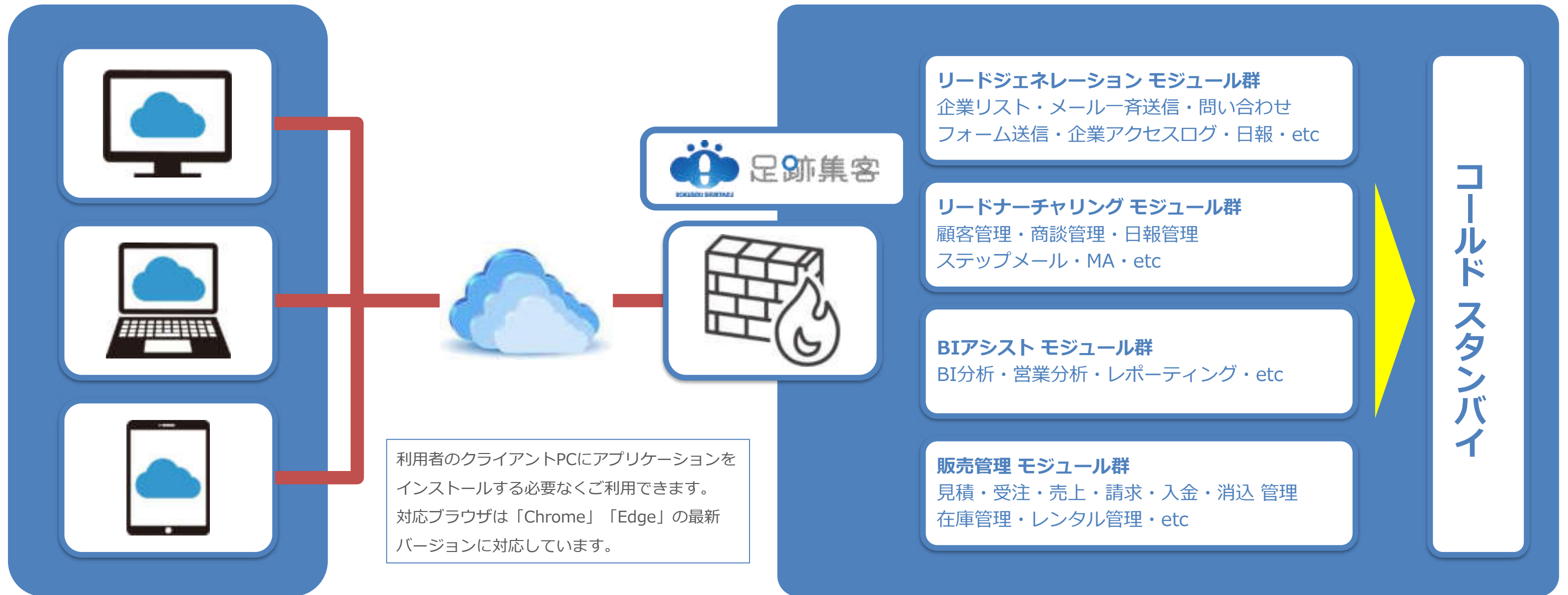
## 営業の効率化と高率化

### 営業人材不足をシステムで改善

営業人材を発掘から育成までには膨大な時間や労力、費用もかかります。特に新規開拓は営業しても断られることが多いため、精神的疲労も少なくありません。足跡集客システムはニーズの発掘という点から、見込客にアプローチをかけられることで営業時の負担を軽減することを目的に開発されました。

# クラウド環境概略図

足跡集客はクラウドだから安心・安全・便利



# 足跡集客の特徴



## メールの一斉配信

約118万件の企業リストの中から  
ターゲットを選定して  
一斉メールを配信して告知



興味を持った  
ユーザーが  
アクセス！



企業リストを抽出

1

企業へ商材案内メールを  
一斉配信してアプローチができる

2

メール内容に興味を持った  
閲覧者がURLをクリックして  
ホームページへアクセスする

3

ホームページを見た企業リストを  
自動抽出。  
効率良く電話営業がかけられる

# 足跡集客で出来る事



## (A) リードジェネレーション

新規顧客開拓を支援する機能

## (B) リードナーチャリング

顧客管理 | 営業管理 | の自動化機能

## (C) ビジネスインテリジェンス

(BI分析) 営業マネジメントに活用できる  
レポート出力機能

# 01

## リードジェネレーション

新規顧客の掘起こしを自動化

ターゲット  
選定機能

テンプレートメール  
作成機能

アドレス帳機能

一斉メール配信機能

ステップメール  
作成機能

簡易レポート  
出力機能

営業日報機能

HTMLメール  
配信機能

クロス集計機能

スコアリング機能

キーマン情報機能



# 1-1

# 問い合わせフォーム作成

お問合せ  
フォーム  
自動作成

お問い合わせ  
本サイトへのお問い合わせはこちらのフォームからどうぞ。

お名前

メールアドレス

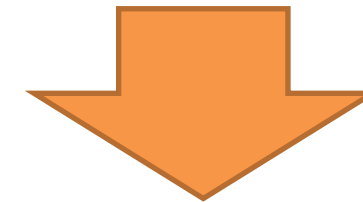
電話番号

会社名

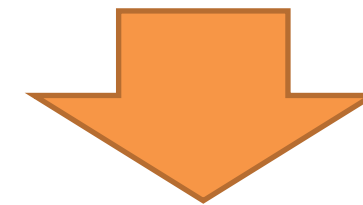
お問い合わせ

お問い合わせフォームからお問い合わせが入る限り、企業情報が自動的に追加されていきます。

管理画面から簡単作成！（ホームページへ張付）



ホームページからお問合せが入る



システムの企業リストへ登録される

## 自動的に流入経路を解析

問合せフォームからお問い合わせが入る限り、企業情報が自動的に追加されていきます。

# 1-2

# メール一斉配信

ターゲット選定画面

メール送信設定画面

「地域」や「業種」を選択し、  
メール・問合せフォームの  
送信先を決定

約118  
万件の  
企業リスト

メールの  
配信予約  
機能搭載

地域や業種からターゲットを選定し、メールや問い合わせフォームで案内を自動送付します。

# 1-3

# アクセス追跡で企業が見える

ホームページを閲覧した企業の詳細情報を抽出

法人名(略称)	状況	顧客区分	最終メール閲覧日	メール閲覧数	最終アクセス日	アクセス数	スコア	U/訪問者数	U/ページ数	業種
SDLL株式会社		新客		0	2018/07/18 21:25:07	2	7	1	1	旅行代理店・旅行予約センター
ポストキャスト		新客		0	2018/07/18 17:49:06	1	6	1	1	人材派遣・紹介・代行サービス
株式会社ジェイ・シー・エス・オー		新客		0	2018/07/18 15:29:11	1	6	1	1	IT関連
株式会社ブロードリンク		新客		0	2018/07/18 16:29:06	2	11	1	1	IT関連
株式会社キヤリアシステム		新客		0	2018/07/18 14:54:54	7	20	1	1	人材派遣・紹介・代行サービス
個人事業主		新客		0	2018/07/18 11:59:34	12	22	1	1	
株式会社L&E N 資産管理会社お申込み・お問合せ		新客		0	2018/07/17 16:31:54	1	8	1	1	
マーベリック株式会社	不審	新客		0	2018/07/17 14:26:48	3	30	1	1	
ヒビノ株式会社ヒビノビジュアルのiV、北海道オフィス		新客		0	2018/07/16 12:54:44	7	23	1	1	
有限会社北斗通信		新客		0	2018/07/16 06:46:27	2	14	1	1	
パーソナルリザルト		新客		0	2018/07/14 12:03:02	10	26	1	1	
福岡製菓学院フリーステップ北郷江刺通		新客		0	2018/07/14 09:44:29	16	26	1	1	
神田書屋(古物会社)		新客		0	2018/07/14 09:36:09	16	26	1	1	
ウエムラグリーン農業有限会社		新客		0	2018/07/14 09:32:30	16	26	1	1	
道の駅せらぎほかみつえ		新客		0	2018/07/14 09:24:43	16	26	1	1	
さかえ電機設備		新客		0	2018/07/14 09:19:44	16	26	1	1	
(株)フォー・クオリア		新客		0	2018/07/13 16:34:47	3	16	1	1	
有限会社カイファイブデザイン		新客		0	2018/07/13 14:47:21	2	3	1	1	
道中製菓有限		新客		0	2018/07/13 13:50:40	1	6	1	1	
(株)メトロ	ターゲット外	新客		0	2018/07/13 11:23:54	20	18	1	1	

ホームページへアクセスした企業が一覧で見える

マルチスタイル株式会社  
TEL: 092-710-7709

顧客区分: 新客 | アクセス数: 20

担当氏名: 藤村 隆二  
担当氏職種:

企業情報

- 顧客区分: 新客
- 会社名: 株式会社
- 所在地: 福岡県福岡市東区
- 郵便番号: 8100001
- 法人名正式名称: マルチスタイル株式会社
- 電話番号: 1134030
- 代表者(氏名): 藤村 隆二
- 代表者(役職): 代表取締役

企業所在地: 福岡県福岡市東区

- ◎ 企業名
- ◎ 顧客区分
- ◎ 最終アクセス日時
- ◎ アクセス回数
- ◎ ニーズの比率

## マルっと見える！

企業の詳細情報  
閲覧したページ  
アクセス回数 など

# 1-4

# 資料請求した企業もわかる

いつ資料をダウンロードしたのか？を整理されてわかりやすい

ページタイトル	アクセス	状態
アイ/IDM-1 (検索ログ)	awai-on.com/index.php	ランディングページ
EXPOキャンペーン (検索ログ)	awafare.com/campaign/7.html	ランディングページ
検索プロモット (検索ログ)	awafare.com/index.php	
レスポレ (検索ログ)	awafare.com/index.html	
資料ダウンロード (検索ログ)		
株式会社用キャンペーン (検索ログ)	awafare.com/kojibankai/index.php?content_id=54	
動画 (社内アモ用) (検索ログ)	awafare.com/video/manageto_souka.mp4	
加盟コンディング1 (検索ログ)	awafare.com/kojicaw1	
加盟コンディング2 (検索ログ)	awafare.com/kojicaw2	

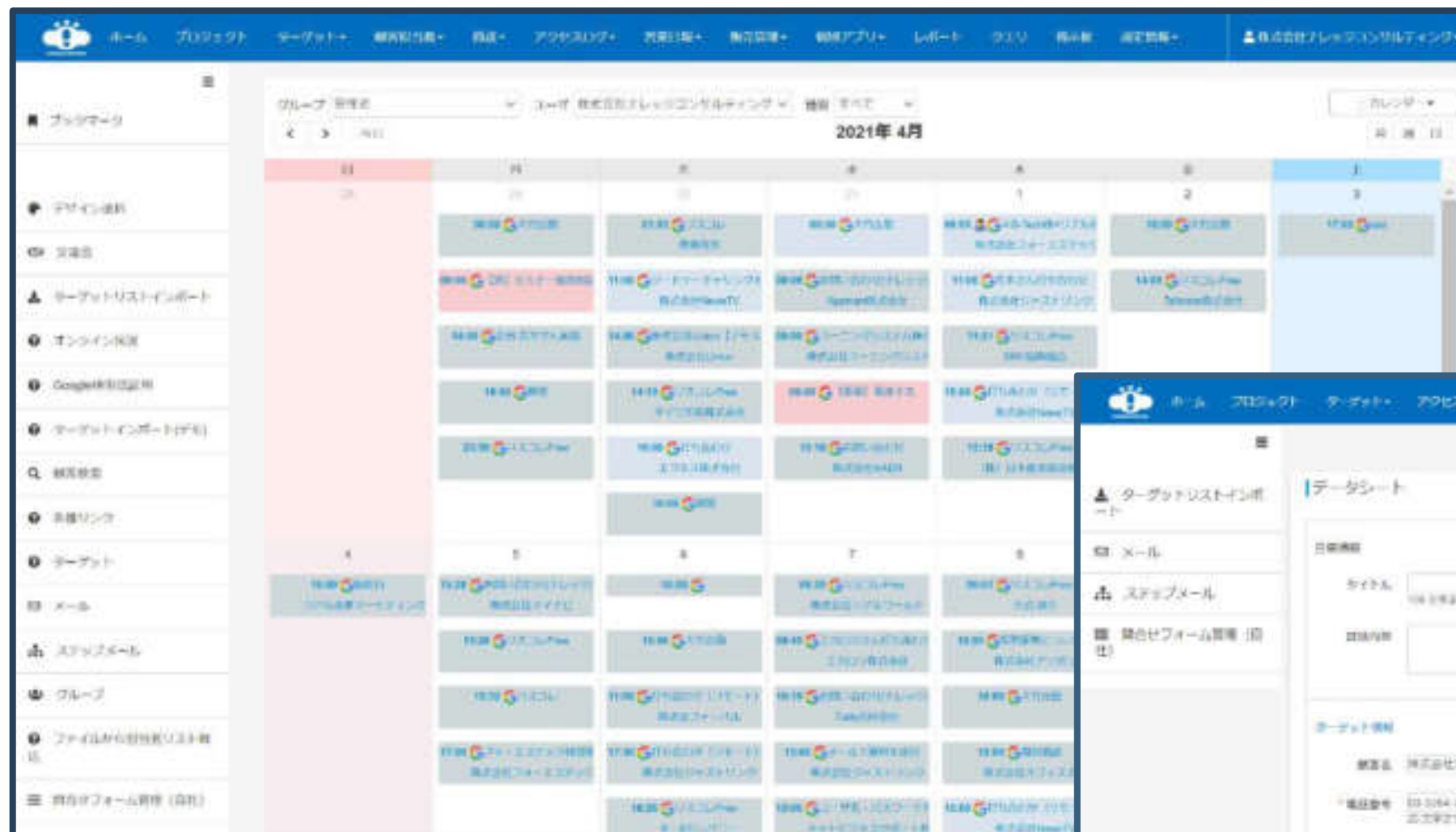
アクセス数	法人名	アクセス日	業種	電話番号	電話番号
46	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	011-210-2525
37	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-6865-8610
29	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-6865-8610
27	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-3885-0027
25	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-6820-8890
20	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	06-4903-8610
20	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	0120-204040
18	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-6201-1855
15	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	01-2643-0754
14	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-6775-3006
13	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	04-7128-8008
12	株式会社アレイヤ	8/15		広告業	03-3261-4610

ダウンロードした日時  
ダウンロードした顧客の把握

# 1-5

# 営業日報機能

営業の進捗管理が可能。社内で情報共有し、顧客に対する機会損失を軽減



カレンダーで  
スケジュールや  
対応状況を管理



顧客への対応状況も簡単に  
設定し管理ができる

# 1-6

## キーマン情報機能 (オプション)

アプローチ先が  
ハッキリと  
判る

The screenshot shows a web application interface. On the left, there is a list of companies with columns for '法人名(略称)', '状況', '調査区分', '最終メール配信日', 'メール配信数', '最終アクセス日', 'アクセス数', 'スコア', 'UIC訪問数', and 'Uページ数'. An orange arrow points from the list to a detailed view of a key person's information.

部署名	住所	電話番号
ネットワークインフラ事業本部 放送映像システム事業部 品質管理グループ	東京都文京区後楽2-6-1 飯田橋ファーストタワー	03-6699-7667

キーマン情報	
役職	【ネットワークインフラ事業本部】ネットワークインテグレーション事業部施工プロジェクト統括マネージャー
担当者名	馬場光浩
発表日	2020/04/01
発令日	(4月1日)

このキーマンをテレアポ先にする場合は、テレアポ先指定をクリックしてください

[テレアポ先指定](#)

直接アプローチが可能になる  
**「キーマン情報」**  
を見ることが出来ます。

キーマン情報は日経新聞などで公開された人事異動情報を元としているため個人情報を気にすることなく、合法的にご利用頂けます。

# 1-7

## 価格プラン①

### 足跡集客STANDARD (スタンダード)

### 足跡集客GOLD (ゴールド)

初期費用

60,000円 (税別)

80,000円 (税別)

月額費用

70,000円 (税別)

120,000円 (税別)

メール送信 可能数

8,000通/月間

15,000通/月間

問合せフォーム送信 可能数

500通/月間

2,000通/月間

営業日報機能

○

○

HTMLメール 配信機能

○

○

スコアリング/クロス集計機能

○

○

# 1-8

## 価格プラン② (キーマン)

### 足跡集客STANDARD + (スタンダード プラス)

### 足跡集客GOLD + (ゴールド プラス)

初期費用

90,000円 (税別)

125,000円 (税別)

月額費用

100,000円 (税別)

165,000円 (税別)

メール送信 可能数

8,000通/月間

15,000通/月間

問合せフォーム送信 可能数

500通/月間

2,000通/月間

営業日報機能

HTMLメール 配信機能

営業日報機能

スコアリング機能

クロス集計機能

キーマン情報機能



# 02

## リード ナーチャリング (足跡CRM)

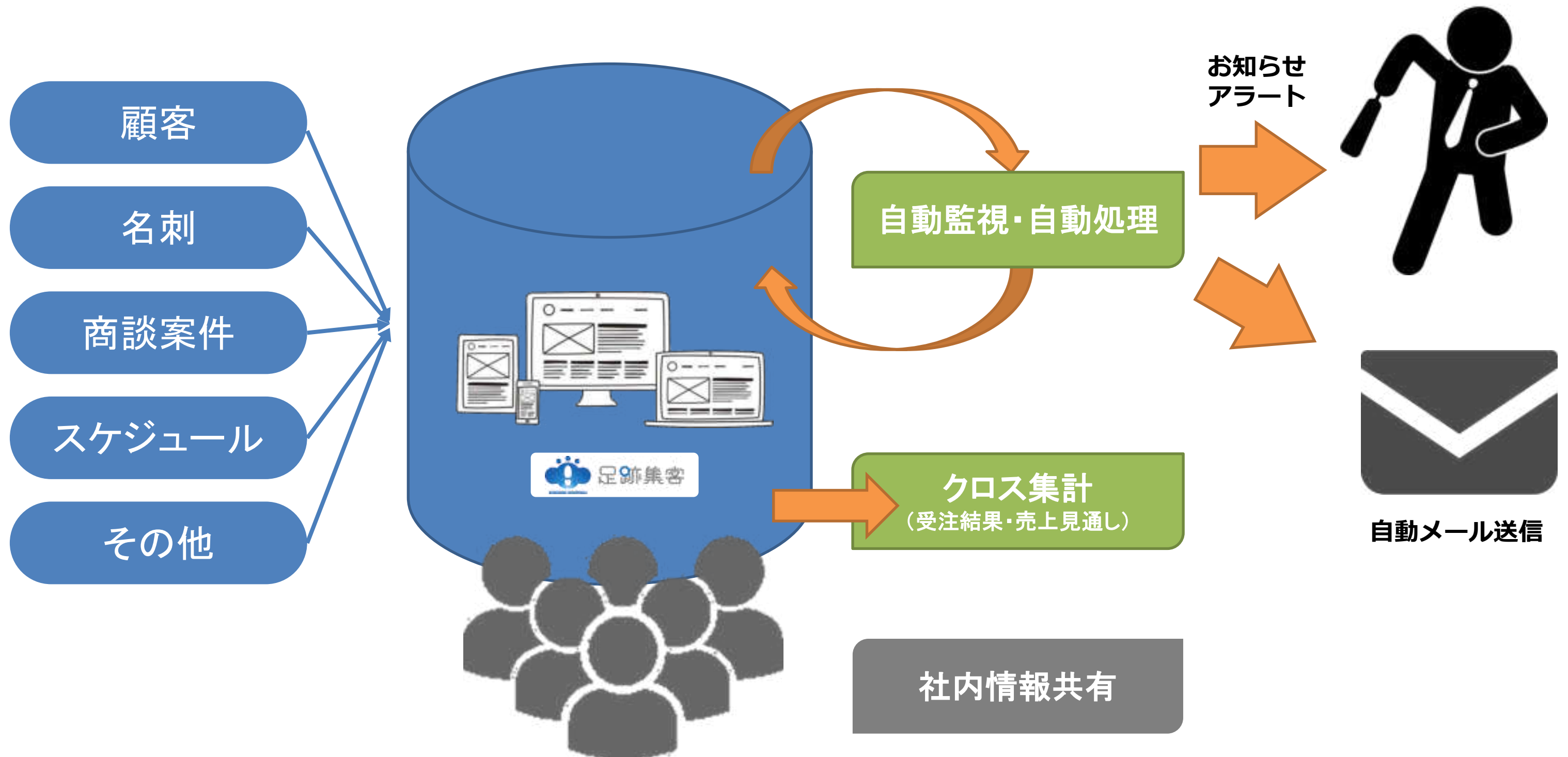
顧客管理機能 (CRM)

営業管理機能 (SFA)

営業自動化 (MA)



# リードナーチャリングの概要



# 目的と機能

---

顧客満足の実現

機会損失の防止

売上拡大



顧客管理  
(CRM)

営業管理  
(SFA)

営業の自動化  
(MA)

# 2-1

# ナーチャリング画面の紹介

アクセス企業 (潜在顧客)	顧客区分	最終アクセス日	アクセス数	ニーズ度合 (スコア)	アクセス経路	業種				
チェックしたものを一括して実行ボタン... 1574件 (1から200件表示) 3 4 5 6 7 8 9 [最後]										
2018/06/19 ~ 2018/07/19										
法人名 (略称)	状況	顧客区分	最終メール閲覧日	メール閲覧数	最終アクセス日	アクセス数	スコア	U訪問者数	Uページ数	業種2
SOL株式会社		潜在顧客		0	2018/07/18 21:25:07	2	7	1	2	旅行代理店・旅館予約センター
ポストキャスト		潜在顧客		0	2018/07/18 17:49:06	1	6	1	1	人材派遣・紹介・代行サービス
株式会社ジェイ・シー・エス・オー		潜在顧客		0	2018/07/18 16:29:11	1	6	1	1	IT関連
株式会社ブロードリンク		潜在顧客		0	2018/07/18 16:29:06	2	11	1	2	IT関連
株式会社キャリアシステム		潜在顧客		0	2018/07/18 14:54:54	7	20	1	4	人材派遣・紹介・代行サービス
個人事業主		潜在顧客		0	2018/07/18 11:59:34	12	22	1	7	
株式会社USEN西神戸支店お申込み・お問合せ		潜在顧客		0	2018/07/17 16:31:54	1	8	1	1	レンタル
マーベリック株式会社	不要	潜在顧客		0	2018/07/17 14:58:49	8	30	1	5	宣伝・広告
ヒビノ株式会社ヒビノビジュアルDiv. 北海道オフィス		潜在顧客		0	2018/07/16 12:54:44	7	23	1	5	電気機器・事務機器・一般機器
有限会社北斗通信		潜在顧客		0	2018/07/16 06:46:27	2	12	2	1	通信
パーソナルリザルト		潜在顧客		0	2018/07/14 12:02:02	10	20	1	2	カルチャーセンター趣味教室
個別指導学院フリーステップ北堀江教室		潜在顧客		0	2018/07/14 09:44:29	16	26	8	2	塾・予備校
神谷農園 (合同会社)		潜在顧客		0	2018/07/14 09:36:09	16	26	8	2	観光・その他
ウエムラグリーン農産有限会社		潜在顧客		0	2018/07/14 09:32:30	16	26	8	2	観光・その他
道の駅せせらぎ郷かみつえ		潜在顧客		0	2018/07/14 09:24:43	16	26	8	2	観光・その他
釜ヶ滝茶屋		潜在顧客		0	2018/07/14 09:19:44	16	26	8	2	観光・その他
(株)フォー・クオリア		潜在顧客		0	2018/07/13 16:34:47	3	10	1	3	IT関連
有限会社ケイファイブデザイン		潜在顧客		0	2018/07/13 14:47:21	3	3	1	2	写真・デザイン・装飾・録音
阪中医鍼灸院		潜在顧客		0	2018/07/13 13:50:40	1	6	1	1	マッサージ・鍼灸・各種療法
(株)メトロ	ターゲット外	潜在顧客		0	2018/07/13 11:23:54	20	30	2	4	情報サービス

# 2-2

# 顧客管理 (CRM) 営業管理 (SFA)

日報機能で  
**状況把握**  
顧客対応がスムーズ

顧客管理で  
**最新情報**

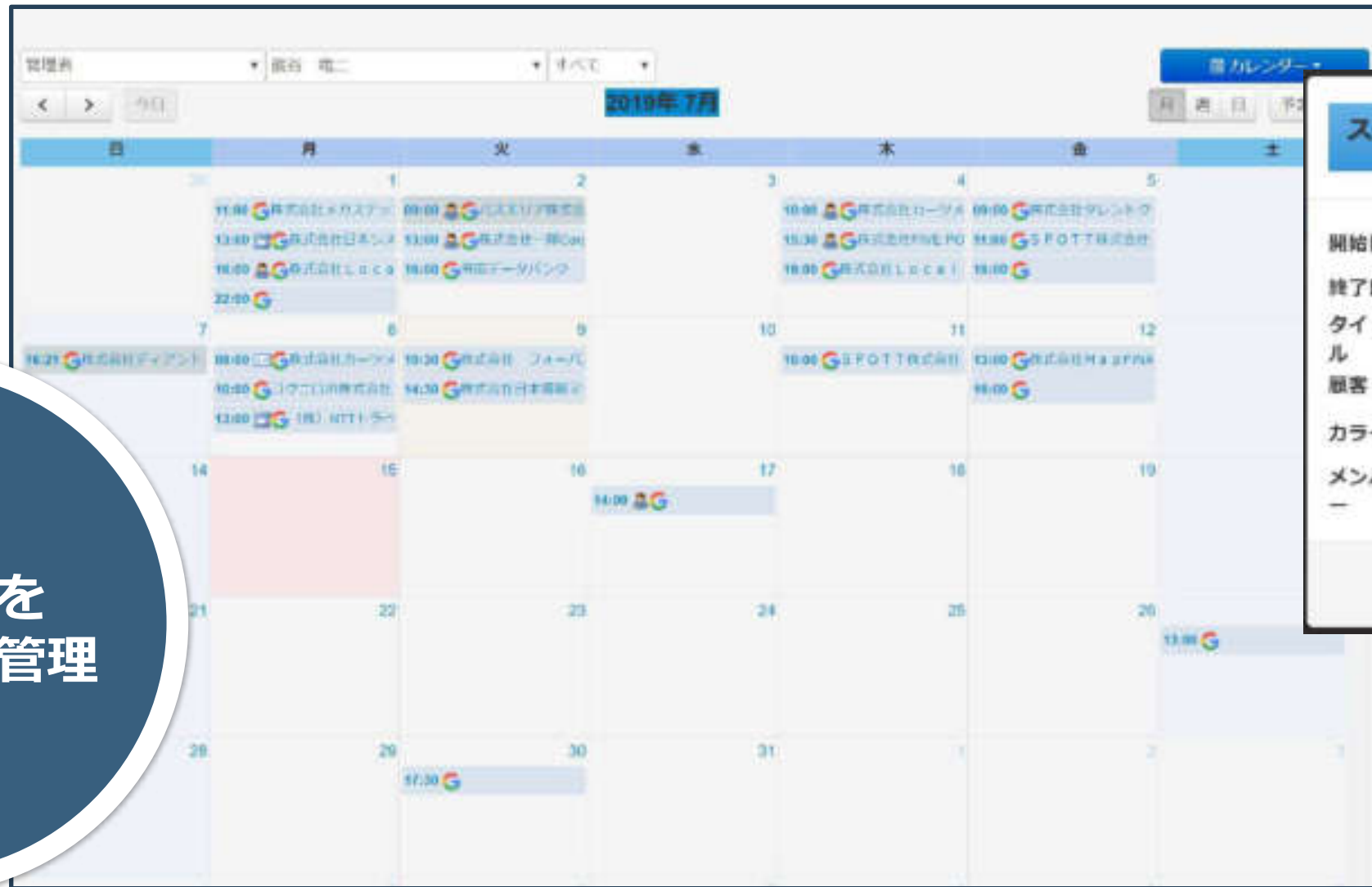
日報機能で  
**商談管理**  
顧客対応が  
スムーズ

「顧客状況」・「進捗状況」などプロスペクトに関する情報を把握し、煩雑な作業を自動化して、多くの取引を効率的に成約へと導くための、生産性に優れた営業支援CRM

# 2-3

# スケジュール管理

営業活動を  
カレンダー管理



メール配信日を  
自動表示

予定を登録

スケジュールをカレンダーで  
活動履歴を簡単管理！  
社内で予定を共有できます。

## 2-4

# MA機能の強み

## メールからのリンクが無くても見企業判別が可能

通常のMAは自社で保有するメールに記載したURLとCookieを紐づけることで、ホームページにアクセスしてきた企業を判別することが可能になるが、足跡CRMのMA機能は特許認定済の判別機能によって事前のリンククリックが無くてもアクセス企業の判別が可能です。（※足跡システムのDBに登録されている企業のみ）

## 合法的な企業リスト（メールアドレス・問い合わせフォーム）へのアプローチが可能

自社に企業リストやメールアドレスが無くても、システムにて、合法的な118万件の企業メールアドレスおよび、問い合わせフォームへの案内を提供しています。この機能を使うことで自社に企業リストを持ち合わせていなくても、新規開拓におけるアプローチが可能となり、対象の企業からホームページへのアクセスをキャッチすることも可能となります。

## Cookieが取得できなくなった場合にも対応

MA企業では、2022年よりGoogle Chromeが廃止する「サードパーティ Cookie利用の改変」を皮切りに、各ブラウザの仕様変更に伴うMA機能が維持できなくなる懸念が広がっています。

足跡システムはCookieによる企業判別だけでなく、特許認定を受けた独自のHPアクセス者判定機能によって変動IPアドレスの企業であっても、班悦が可能です。

# 2-8

# 足跡CRM 価格プラン

## 足跡CRM STANDARD (スタンダード)

## 足跡CRM GOLD (ゴールド)

初期費用

60,000円 (税別)

90,000円 (税別)

月額費用

60,000円 (税別)

120,000円 (税別)

メール送信 可能数

5,000通/月間

10,000通/月間

ユーザーライセンス

1

5

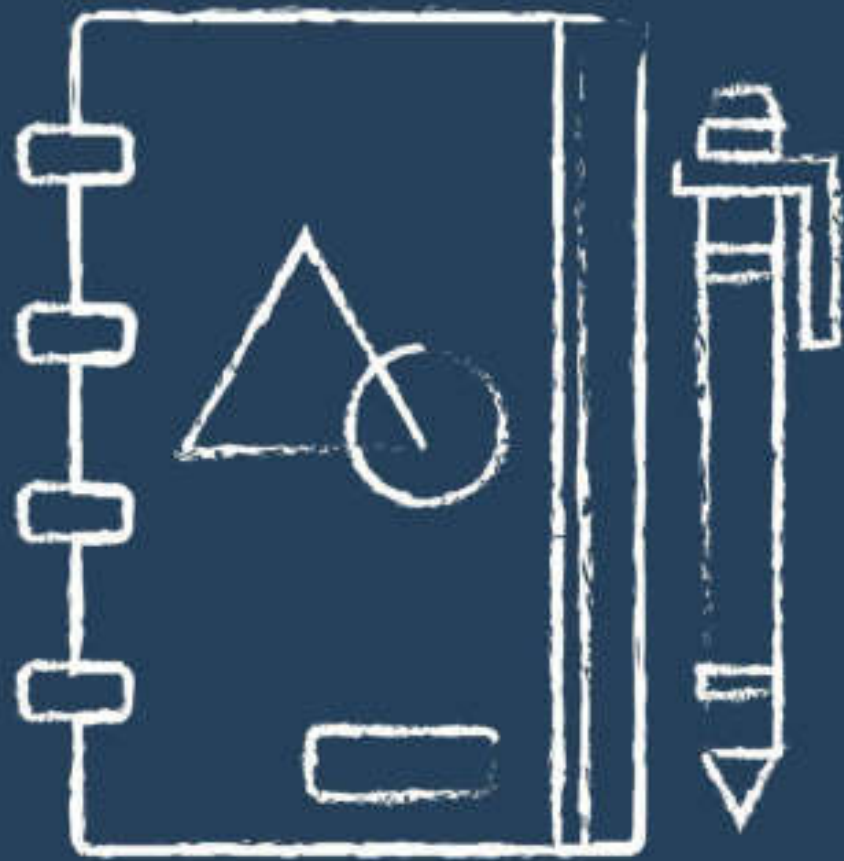
オリジナル画面設計

×

○

主な機能

顧客管理・商談管理・日報管理・名刺管理・MA・HTMLメール配信・ステップメール  
定期配信メール・クロス集計



# 04

## ビジネスインテリジェンス (BI分析)

売上・予算などの経営計画と実績をリアルタイムで照らし合わせ、経営判断  
営業マネジメントに活用できるレポート作成

# 3-1

# ミッション実施のPDCA

## (1) 年次計画の作成

部門計画の作成、担当への  
ミッション割り当てを策定し、  
月次計画を作成する

## (2) タスクを実施

担当者は予定に基づき実行する

## (3) 検証・分析

タスクの行動結果を検証し分析し  
活動計画の改善策を練る

## (4) 改善策対応

分析した結果に基づき策定した  
改善策を実行する



# 計画作成の流れ



**1 年間計画作成**

**2 部門毎の計画作成**  
期間や予算の設定

**3 月次の実施計画を登録**

# 4-1

# 予実管理・カスタマージャーニー分析

年月:2020/06 サブID:1【標準】

Attention : 足跡集客				Desire : テレアポ			Action : 商談					
手法	アプローチ数	クリック率	潜在顧客	アプローチ数	アポイント率	見込顧客	アプローチ数	受注率	受注件数	売上	粗利率	粗利
計画	8,000	5%	400	400	3%	12	12	33.3%	4	800,000	65%	520,000
実績	8,000	0.5%	42	42	2.3%	1	1	0%	0	0	0%	0
増減件数 (率)	0(100%)	-4.5%	-358(10.5%)	-358(10.5%)	-0.7%	-11(8.3%)	-11(8.3%)	-33.3%	-4(0%)	-800,000(0%)	-65%	-520,000(0%)

▲成率率CLOSE

Attention : アクセ				Desire : アポイント率	
評価	結果	チェックレポート		評価	結果
1 【10%】	アクセス率は基準値5%に対して、実績は0.5%となっております。	ターゲットが合致しているか業種、地域、企業規模などを確認してください。 訴求内容が適切かメール文を確認してください。		3 【52%】	アポイント率は基準値2.5%に対して、実績1.3%となっております。

メール別				担当者別	
メール	送信数	アクセス数	アクセス率	担当者	テレアポ数
設計業務委託のご提案	8000	42	0.5%	山口 朱美	150

業種別				アクセス別	
業種	送信数	アクセス数	アクセス率	アクセス	テレアポ数
建設・工事	6079	36	0.6%	あり	42
建設資材	961	4	0.4%	なし	108
リフォーム・リノベーション	959	2	0.2%		
設計・建築事務所	1	0	0.0%		

業種別				地域別	
業種	送信数	アクセス数	アクセス率	地域	テレアポ数
建設・工事				京都府	2
建設資材				千葉県	4
リフォーム・リノベーション					
設計・建築事務所					

課題を揭示

「どこに課題があるか」  
をシステムが自動で揭示します。

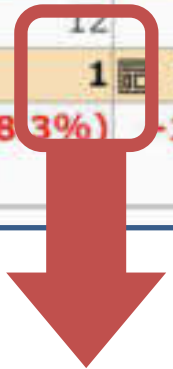
営業資料の作成に時間や手間をかける必要がなくなります。

# 4-2

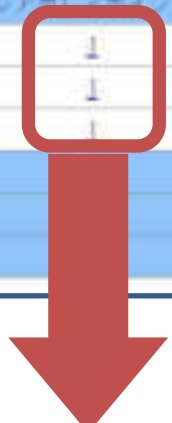
# 課題の明確化

年月:2020/06 サブID:1【標準】

Attention : 足跡集客				Desire : テレアポ				Action : 商談				
手法	アプローチ数	クリック率	潜在顧客	アプローチ数	アポイント率	見込顧客	アプローチ数	受注率	受注件数	売上	粗利率	粗利
計画	8,000	5%	400	400	3%	12	12	33.3%	4	800,000	65%	520,000
実績	8,000	0.5%	42	42	2.3%	1	1	0%	0	0	0%	0
増減件数 (率)	0(100%)	-4.5%	-358(10.5%)	-358(10.5%)	-0.7%	-11(8.3%)	-11(8.3%)	-33.3%	-4(0%)	-800,000(0%)	-65%	-520,000(0%)



Attention結果	業種2	住所(県名)	4列目	5列目	合計
アクセスあり	建設・工事	住野県	件数(顧客ID)	1	1
		兵庫県	件数(顧客ID)	1	1
		大阪府	件数(顧客ID)	1	1
	合計	合計	件数(顧客ID)	3	3
合計	合計	合計	件数(顧客ID)	3	3



法人名正式名称	住所(県名)	業種1	業種2	アクセス数
巧工務店株式会社	兵庫県	建設・工事	建設・工事	0

気になった点は  
ドリルダウン  
で課題と改善点を  
明らかに！！

# 4-3

# 費用対効果レポート

費用対効果

販売チャンネル	営業コスト	粗利 (売上-コスト)	インプレッション数	クリック率	ページアクセス数 (潜在ニーズ顧客数)	CVR (見込獲得率)	見込顧客数 (資料レベル)
営業丸ごとパック	600,000円 10万円×6ヵ月	4,000,000円	48,000社	▶ 4.6%	2,217社	▶ 8.5%	189社
リスティング広告	10,405,600円 26,014×400円	2,994,400円	3,000,000社	▶ 0.8%	26,014社	▶ 0.9%	238社
リスティング広告	12,403,600円 31,009×400円	5,396,400円	3,000,000社	▶ 1%			

営業施策別に  
販売チャンネルの  
費用対効果を見える化！

商談転換率	見込顧客数 (商談レベル)	受注率	受注数	単価	売上額
▶ 49.2%	93社	▶ 24.7%	23件	200,000円	4,600,000円
▶ 78.1%	186社	▶ 36%	67件	200,000円	13,400,000円
▶ 74.9%	221社	▶ 40.2%	89件	200,000円	17,800,000円

# 4-4

## 商談案件・流入経路解析



リード獲得・商談案件・受注において  
どの経路が獲得確立の高いチャネルかを  
「見える化」

# 4-5

## 営業パフォーマンス分析



営業担当者別にパフォーマンスを数値化  
改善するための分析に活用

# 4-6

# 売上着地の見通し

2020/12		2021/01		2021/02		
件数	売上	件数	売上	件数	売上	
合計	5	1,300,000	11	2,850,000	11	2,850,000
実績	4	900,000	0	0	0	0
進行中	1	500,000	11	2,850,000	11	2,850,000

手法	件数	売上	粗利率	粗利
計画	40	8,000,000	65%	5,200,000
実績	7	1,400,000	65%	910,000
増減(件数/率)	-33(17.5%)	-6,600,000(17.5%)	0%	-4,290,000(17.5%)

進行中	ランク	件数	売上	粗利率	粗利
A	1	300,000	0%	0	
B	1	300,000	0%	0	
C	4	1,700,000	0%	0	

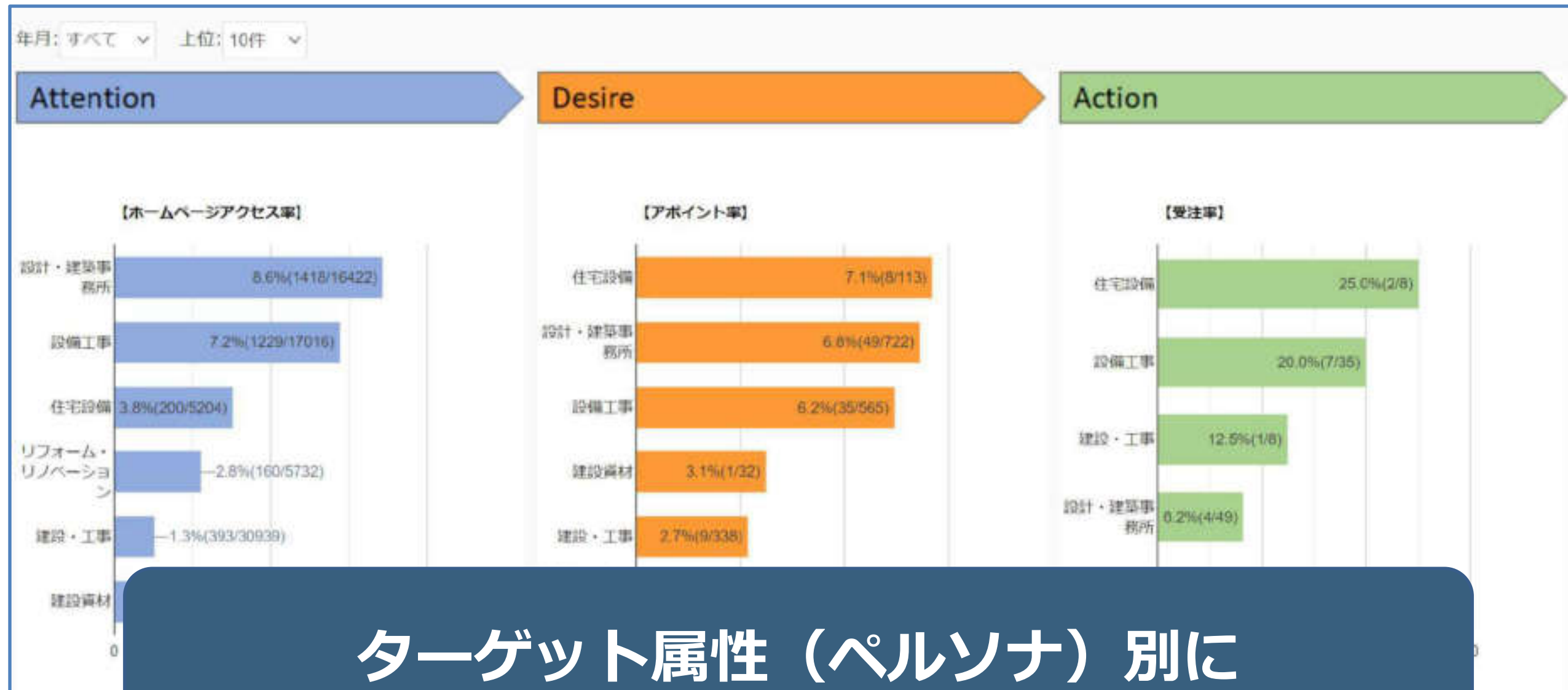
ランク	企業名	計画名	商談名	メール送信日	メールタイトル	テレアホ日	テレアホ結果	商談開始日	受注予定日	リードタイム	受注予定日受注回数	受注予定日受注理由	進捗状況	売上	粗利率	粗利
A	株式会社 計画1	計画1	商談1	2020/12/01	メールタイトル	2020/12/10	【テレアホ】アホイント様	2021/01/21	2021/01/29	12	0	未定義	受注中	300,000	0%	0
A	株式会社 計画1	計画1	商談1	2020/12/01	メールタイトル	2020/12/11	【テレアホ】アホイント様	2021/01/21	2021/01/29	12	0	未定義	受注中	300,000	0%	0
B	株式会社 計画1	計画1	商談1	2021/01/05	メールタイトル	2021/01/11	【テレアホ】アホイント様	2021/01/21	2021/01/29	12	0	未定義	受注中	300,000	0%	0

着地見通し・予算達成のために確認する  
進行中の商談結果

来月受注の為の  
アプローチが出来ているかを瞬時に確認出来るレポート

# 4-7

## ターゲット属性分析



ターゲット属性（ペルソナ）別に  
どの属性が結果へ繋がっているのかを  
分析します。

## 4-8

# 余日管理

BI分析は蓄積されたデータを  
事前加工など必要なく  
営業マネジメントへ直ぐに  
活用できるレポートを出力する  
サービスです

ここでご紹介したレポートは一部であり  
貴社の営業に適した活用が可能です。

# BI分析 価格

ご紹介したレポートは一部となります。

レポート出力機能

レポート作成機能

毎月の営業戦略会議

・月額

**300,000**円 (税別)



お気軽にお問合せ下さい。

**092-710-7709**

マルチスタイル株式会社

福岡県福岡市博多区東光1-2-8 内山東光ビル2階

<https://multistyle.co.jp>