

◆ 会社概要 ◆

商号	株式会社ストラテジック (STRATEGIC Corporation)
設立	2003年7月1日
資本金	750万円
所在地	本社・コールセンター 〒444-3622 愛知県岡崎市榎山町字八ツ田 33-1 Tel.0564-85-0055 (代) Fax. 0564-82-3345
代表者	代表取締役会長 原 博司 代表取締役社長 阿部田 健太郎
従業員数	19名
事業内容	◆広告媒体運営 ◆テレマーケティング業務、営業代行業務 ◆顧客データベース&マーケティングシステムの販売及び運用代行 ◆DM発送代行業務 ◆各種制作業務 (カタログ、フライヤー etc.)
主要取引先	アマゾンジャパン、日立ハイテク、日立ハイテクアナリティクス、日本電子、ブルカージャパン、アジレント・テクノロジー、ベックマン・コールター、サーモフィsherサイエンティフィック、メルク、エッペンドルフ、エッペンドルフ・ハイマック・テクノロジーズ、浜松ホトニクス、日本 HP、ニコン、ニコンソリューションズ、エビデント、ライカ マイクロシステムズ、ソニー、パナソニック、富士フイルム、コクヨ、島津製作所、日本分析機器工業会、日本科学機器協会 他 1,000社以上

◆ 創業者略歴 ◆

1988年	大学卒業後、広告代理店入社
1991年	株式会社キーエンス入社 横浜営業所にて営業責任者となり、 全国営業所ランキング 1位を受賞
1997年	APSULT 事業部販売促進グループマネージャーに就任 事業部営業戦略、人事戦略、新商品リリースなど、 数多くの業務に携わる
1999年	海外事業部へ異動 アメリカ現地法人へ出向 マーケティングマネージャーならびにセールスディレクターとして 売上拡大に貢献する
2003年	帰国後、株式会社キーエンス退社
2003年	株式会社ストラテジック設立 代表取締役社長に就任 BtoB 業界での販促支援を中心に業務を展開する また、講演や企業研修等でも活躍中
2020年	代表取締役会長に就任 営業・販売促進コンサルティング業務を中心に活動中
2021年	社内ベンチャー事業 (ホームページ安くレンタル.com) の コンサルティングを中心に活動中

生産財マーケットで さらに売上を伸ばすための販促ツール ダイジェストカタログ

お引き合いを創出するサービスをローコストでご提供いたします

お問い合わせフォーム **TEL 0564-85-0055** **FAX 0564-82-3345**

ご興味をお持ちいただけましたら、下記よりお気軽にお問い合わせください。
営業担当が速やかに対応いたします。

サービス名	<input type="checkbox"/> I R M A I L	<input type="checkbox"/> Q M A I L
	<input type="checkbox"/> ケムマガ	<input type="checkbox"/> TARGETING MAIL/e-TARGETING
	<input type="checkbox"/> アウトバウンドテレマーケティングサービス	<input type="checkbox"/> Apto Cloud System

内 容	<input type="checkbox"/> 詳細資料が欲しい	<input type="checkbox"/> 営業担当者と話したい
	<input type="checkbox"/> 価格が知りたい	<input type="checkbox"/> サービスを利用したい
	<input type="checkbox"/> 見積りが欲しい	

至急度 至急 普通

会社名 部署名

役職 氏名 E-mail

住所 〒

TEL FAX

備考



アウトバウンドテレマーケティングサービス

テレマーケティング

生産財マーケットに特化した PR 代行サービス

◆ プレミアムコール 完全成功報酬型見込顧客発掘コール

リスト準備から見込顧客(担当者)発掘まで、すべてストラテジックが行います。

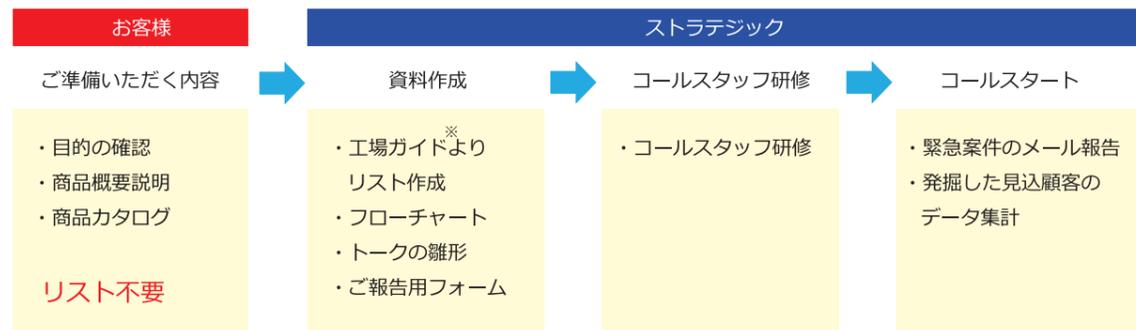
※見込顧客(担当者)とは、製品に興味があり、カタログ送付もしくは訪問(TEL 連絡)の承諾を得られた方のみを指します。

- ◆ リスト不要・インシャルコストも一切不要
- ◆ ノーリスクで見込顧客(担当者)を発掘
- ◆ 見込顧客拡大をローコストで実現!

料金設定

- ・業務準備費用：不要
(各種資料作成ならびにコールスタッフ研修費用etc)
- ・発信業務費用：不要
- ・成功報酬費用：@4,000円

例) 見込顧客人数100名を獲得する場合。
成功報酬@4,000円 × 100人 = ¥400,000



※工場ガイドとは、データフォーラム社発行の全国製造事業所一覧を指します。

◆ スタンダードコール コール1件ごとに課金する標準的なコールプラン

新商品PRや展示会来場者・資料請求者などへのフォローコールに最適です。

- ◆ スクリーニングを実施して、見込度合いを明確にします。
- ◆ セカンドアクションにおける優先順位が明確になります。

料金設定

- ・業務準備費用：¥85,000
(各種資料作成ならびにコールスタッフ研修費用etc)
- ・発信業務費用：@400円
(不在時など、1担当者あたり3回までコールを実施。)

例) 展示会来場者1,000名に対するフォローコールを実施した場合。
業務準備費用：¥85,000
発信業務費用：@400円×1,000件 = ¥485,000

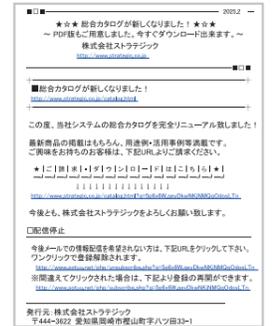


Apto Cloud System

顧客管理からリード創出までを行えるトータルマーケティングシステム

◆ お持ちの名刺情報を用意するだけでかんたんメール配信

展示会や営業先で名刺交換した情報を Excel(csv 形式)で登録するだけで、簡単にメール配信ができます。普通のメールを送る時と同様に配信タイトル、本文を作成するだけで一斉配信が可能です。また、配信後にはクリック測定結果やアンケート結果が自動集計される効果測定が簡単に行えます。



◆ 効果抜群のWebアンケートシステムでお引き合い獲得!

◆ Webアンケートシステム

メール配信と連動した Web アンケートで効果的に引き合いが獲得できます。カタログや画像の設置はもちろん、営業アクションに繋がるお問い合わせフォームやアンケートも実施できます。製品の興味有無、今後の導入予定や新製品開発のためのニーズ調査など自由に設定可能です。



◆ らくらく自動代入機能付

Web アンケートページには登録されている顧客情報が自動代入されます。面倒な入力作業が省略されるので、アンケート回答率がUPします! さらに顧客情報が更新・変更された場合にはデータベース上の顧客情報が自動的に反映されます。

◆ 効果測定可能! 営業フォローの優先度が明確化

結果は全て自動集計され、すべて csv 形式でダウンロード可能です。効果測定も簡単にできるため、営業フォロー優先度が明確化できます。

◆ 配信結果

配信件数はもちろん、クリック測定結果やアンケート回答件数などが一目で確認できます。

◆ アンケート結果

回答者情報と回答内容をまとめて確認できます。そのまま営業リストにもご利用いただけます。

◆ カタログダウンロード

カタログダウンロードした顧客情報、日時がわかります。フォローの優先順位も明確になります。

◆ ローコスト

上記システムのすべてが月々たったの 30,000 円でご利用いただけます。顧客管理・販促活動に必要な機能に絞ることで、簡単操作を実現。どなたでもご利用いただけます。さらには、メール配信・Web アンケート製作を当社で実施する「おまかせパック」もご用意。貴社の営業活動の状況に合わせてお選びいただけます。

