

2007年12月吉日

株式会社アズベイス

株式会社ユニファクター

Webサイトの構築、プロモーション支援からSFA（SaaSによる提供）の導入まで

ワンストップを実現するサービス「コスカ」を提供開始

記

株式会社アズベイス（以下：アズベイス、本社：東京都港区、代表取締役：奥野栄倫）と株式会社ユニファクター（以下：ユニファクター、本社：東京都中央区 代表取締役：本村高志）はアズベイスが提供するSFA(営業マンが使うBizBase:SaaSによる提供)とユニファクターが提供するWebサイト製作及びプロモーション支援をコラボレーションし、一括して利用することができる新サービス「コスカ(コストカットの略称)」を開始します。Web販促のターゲットブランディングができるFrontデザインイメージ訴求、および集客マーケティングのための「Webランディングページの構築、Webを活用したプロモーション戦略支援」と、バックエンドデータ管理および営業支援のための「集客分析、及びSFAの機能提供」は従来、別々で提供されてきました。

その結果、利用者は営業プロセスを分断して検討する必要があり、費用が割高になるのみならず、Web から発生した引合いや商談と日常の営業活動を連携する事が困難な状況にありました。

今回、アズベイスとユニファクターの提供する新サービス「コスカ」により、利用者は Web を活用した販促やブランディング訴求・集客から受注に至る営業活動(商談管理)までシームレスに実現することが可能となり、経費を格段に抑えた形で効率的に営業活動を展開する事が可能となります。

サービスの詳細は以下の URL にて参照することができます。

<http://plan.unifactor.co.jp/sfa.html>

アズベイスが提供する「営業マンが使う BizBase」は、ダッシュボード（グラフで表示する経営指標）、接触履歴管理、商談管理、顧客統合管理、予算管理、商品管理を含む営業支援メニューにグループウェア機能や経費精算を備え、営業マンのみならず全社で導入することができます。

また、営業マンが使うほぼ全ての機能は携帯端末からも利用することができ、従来の営業活動を飛躍的に効率化することができます。

ユニファクターが提供する Web サイト制作及びプロモーション支援は、企業が各々求めるターゲットへピンポイントに情報訴求できる Front ランディングページのロジック設計から制作、そして、そのランディングページにターゲットを集客するためのプロモーション戦略立案から運

用までコストを抑え一纏めにした、コスカ専用ソリューションパッケージです。

この方式で多くの効果実績を挙げてきたノウハウを活かし、従来の営業活動を飛躍的に効率化し、各企業の事業拡大、企業成長にも大きく期待することができます。

コスカは初期費用 50 万～、契約期間は 3 ヶ月、6 ヶ月、12 ヶ月から選択することができ、それぞれのプランでサービスの内容が異なります。

<参考>

株式会社アズベイスは、「情報システムの在り方を見直す」ことを基本方針として設立されました。}従来の IT 業界の不透明なシステム導入プロセスを顧客企業の視点に立ってあるべき方向へと導く IT コンサルティングサービス、十分な IT 投資を行うことができなかった中小企業でも品質が高く、業務改善効果の高いシステムを導入し、企業競争力を高めて頂くための BizBase.net サービスを提供致します。

株式会社ユニファクターは、Web マーケティングを基盤にお客様の課題を改善するための的確な Web 手段の選定と提案、そしてフレキシブル且つハイクオリティな対応とスピーディーな導入、その後の適切なサポートまでをワンストップソリューションとして提供できる Web マーケティング&Web コンサルティングを強みとした会社です。

元来 IT 活用の中心的存在にある Web サイトのあるべき姿と重要性の不透明な部分を適正な方

向へと舵を取り直していくことで、顧客企業への最適な Web 支援は当然とし、業界に齎される
現評価の価値適正化にも貢献していきます。

※ 本発表は、株式会社アズベイス、株式会社ユニファクターの共同発表によるものです。

ニュース配信が重複する場合がございます。予めご了承ください。