

ZENRIN
GIS package
パッケージ

セールスサポート

ターゲットリストの作成から進捗管理まで
法人営業を支援するオンラインサービス

料金プラン

営業活動の形態にあわせて自由に選べます

●市区町村プラン				●都道府県プラン			
・エリア拡大のお試しに ・狭域エリアでの集中営業に				・都道府県全域をくまなく網羅 ・エリア問わず幅広くアプローチ			
契約期間	1ヶ月(月間契約)			契約期間	12ヶ月(年間契約)		
提供エリア	東京都23区 (区単位)	政令指定都市 (市単位)	その他の市町村	提供エリア	東京都	政令指定都市のある 道府県(15道府県)	その他の県 (31県)
料金(月額・1ID単位)	11,000円 (税抜10,000円)	8,800円 (税抜8,000円)	6,600円 (税抜6,000円)	料金(月額・1ID単位)	22,000円 (税抜20,000円)	17,600円 (税抜16,000円)	13,200円 (税抜12,000円)

※1IDにつき最大30名まで利用可能。 ※管理件数上限:10,000件。 ※初期費用は発生しません。契約は自動更新となります。

動作環境 (2024年4月時点)

OS	Microsoft Windows 10 Microsoft Windows 11	ブラウザ	Microsoft Edge(Chromium版) Google Chrome ※いずれも日本語版のみ対応しております。
メモリ	4Gbyte以上	ディスプレイ	1366x768ドット以上および、High Color(16ビット)以上
通信環境	インターネットへの常時接続が可能な環境 ※10Mbps以上を推奨	必要ソフトウェア	Adobe Acrobat Reader DC
		モバイルOS	iOS 14.0以降 Android 9.0以降

※Microsoft、Windows、Windows 10、Windows 11、Microsoft Edgeは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。
 ※Adobe、Acrobat Readerは、Adobe Systems Incorporated (アドビシステムズ社)の米国ならびに他の国における商標または登録商標です。
 ※Google、Google Chromeは、Google Inc.の商標です。 ※動作環境は各OS及びアプリケーションのサポート期間に準拠します。
 ※上記動作環境を満たしている場合でも、全てのお客様の使用環境において完全な動作を保証するものではありません
 ※商品の仕様、価格、デザインは予告なしに変更される場合があります。
 ※地図は著作権で保護されており、ご契約書又は利用規約記載外の印刷・複写・出力など複製する場合は、事前に当社へご相談ください。

詳細・お試し利用のご案内

導入をご検討中の方向けに、サービスを14日間無料でお試しいただける
試用版をご用意しております。ぜひお試しください。
さらに詳しい商品説明もこちらからご覧いただけます。

サービスの詳細・お試し利用はこちら

ゼンリン セールスサポート

検索



【お問い合わせ】

株式会社 ゼンリン

<https://www.zenrin.co.jp/>

ZENRIN GIS パッケージ セールスサポート

営業準備や報告など作業にかかる時間を最小限に抑え、
成果につながる時間配分を増やすことで、活動の量・質の向上に寄与します。


セールスサポートでできること

営業の準備から振り返りまで、トータルでサポートします。

営業前 事前準備

事前準備の効率化で、営業活動量を底上げします

- ✓ 取引先の一元管理
- ✓ 企業情報の取得
- ✓ 新規営業先のリストアップ



POINT

- ついで営業や新たなターゲットへのアプローチによる案件数アップ
- 自社に最適なリストを作成し、訪問だけでなくポスティング、DMなど手法の幅を広げたアプローチに活用

営業中 活動・管理

活動状況を共有し、意思決定を迅速にします

- ✓ 現地からの活動報告
- ✓ リアルタイムな情報共有



POINT

- 共通ツールでの情報管理により、属人化解消
- スムーズなチーム内での情報共有や連携

営業後 振り返り

活動情報を蓄積して、次の計画につなげます

- ✓ 活動状況のダッシュボード表示
- ✓ 営業実績を地図上で可視化
- ✓ ターゲット業種など傾向の把握



POINT

- マッピングで色分け表示・エリアや顧客ごとの特長を俯瞰して瞬時に状況把握
- 活動状況を一覧化、営業担当者へのアドバイスや次に攻めるべき先の選定に活用


機能紹介

直感的に操作できるシンプルな機能設計で、導入したその日から誰でも使いこなせます。

取引先の一元管理・情報取得

- 取引先のCSVデータ取り込み & マッピング
- 取り込んだデータに対して資本金や売上高などの企業情報を取得

取得できる企業属性項目
業種/法人番号/事業所数/従業員数規模
設立年月/資本金/売上高規模/当期利益規模 など



取引先の所在や分布状況がわかり、
営業計画が立てやすい

新規営業リストの作成・担当振り分け

- エリアやターゲットの条件など指定して簡単にリストアップ & マッピング
- リストのフィルタ機能や任意の図形範囲で一括担当振り分け

検索項目を選択
業種/法人番号/従業員数規模/設立年月
本社/事業所/資本金売上高規模/利益規模 など

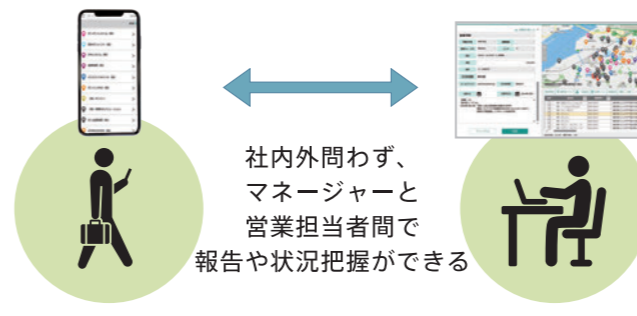


検索画面 検索結果画面

営業状況の報告・更新

- パソコンやスマホから営業状況を報告・更新
- 営業ステータスやランクなどの選択肢は任意の値を設定

社内外問わず、
マネージャーと
営業担当者間で
報告や状況把握ができる




営業ステータス	ランク	商品
(01) 不在	(01) S	(01) PKGセールスサポート
(02) 電話番号確認	(02) A	(02) 電話機
(03) 志願	(03) C	(03) デジタウン
(04) 資料送付	(04) X	(04) ZNETTOWN
(05) アポイント獲得	(05) NG	(05) その他
(06) ヒアリング実施	(06) B	

活動実績のリアルタイム表示

- 営業状況をダッシュボードで一覧表示
- 商品や担当者など、様々な項目で切替表示

営業ステータス、営業担当者、ランク
商品の軸でボード表示の切り替えに対応



全体又は個別の営業状況がすぐ把握でき、営業指示やフォローが出しやすい