

オンライン決済機能搭載型

営業力強化支援システム「スマートワン・プラス」

製品概要・導入ガイド

AIで大量の記事を生成して、
ネット上に大量の記事を張り巡らせ
リード獲得を実現する新MA機能搭載

中小企業が直面する3つの課題



人手不足と高齢化

- 6割を超える中小企業が人手不足を実感している
- 日本の労働人口は2030年までに大幅に減少すると予測されている
- 人材確保が難しいなかで、いかに事業を継続するかが課題に



デジタル化への遅れ

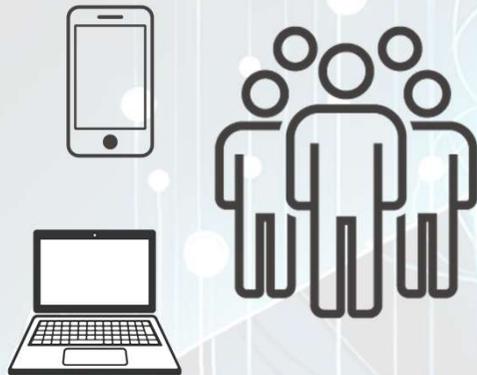
- デジタル化に対応できている中小企業は2割に満たない
- 競争力を維持するためには、業務効率を改善するべき
- 従業員の満足度を高めるためにも、デジタル化は必須である



営業力の不足

- 潜在顧客がインターネットで情報を集めるようになったにもかかわらず、インターネットに情報を発信していないため、見込み顧客を獲得できない。
- データの活用や、スタッフの連携の面で、改善する余地がある

従来型の経営では生き残れない環境に

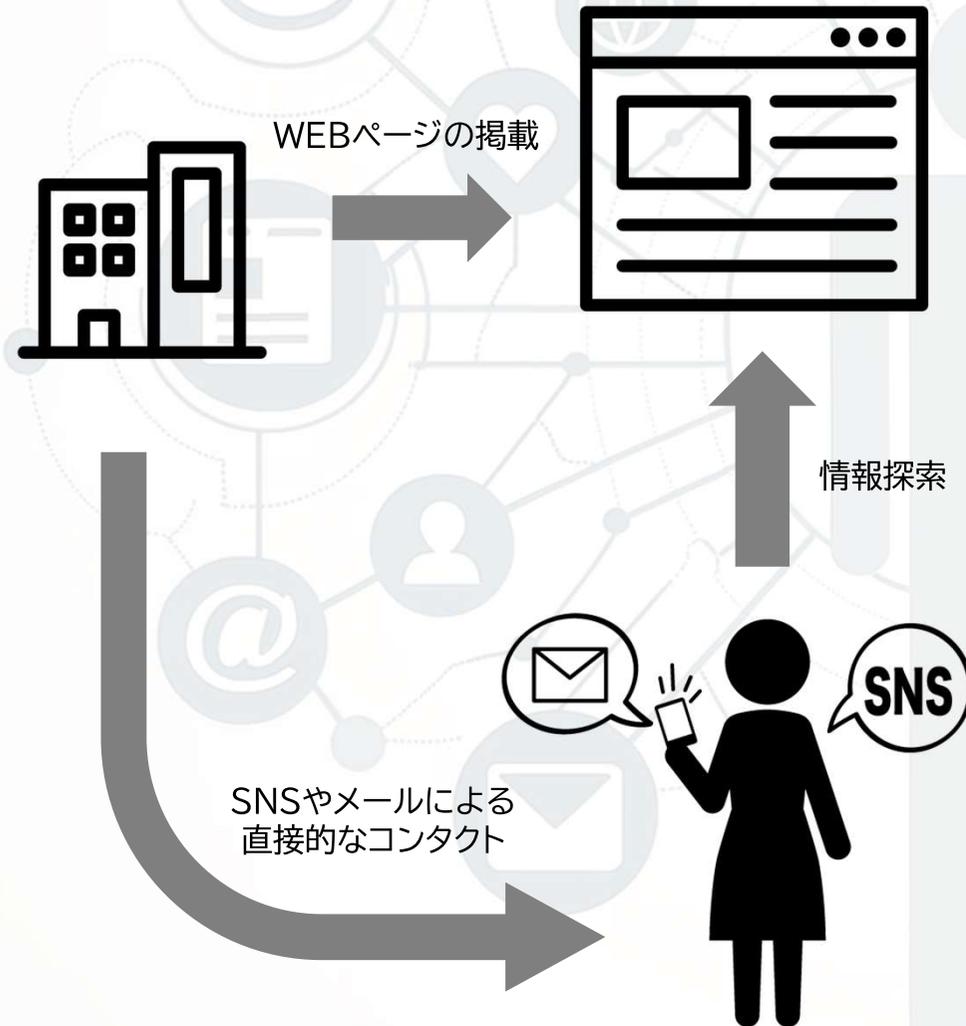


インターネット空間で
購買の意思決定がなされる

潜在顧客はインターネットに存在する

- パソコンやスマートフォンが普及した現在では、人々はまず始めにインターネットで情報を集めます。多くの中小企業は、インターネットに情報を発信していないため、潜在顧客に見つけてもらうことすらできません。
- 多くの中小企業は、顧客と信頼関係を構築するフィールドセールスを得意としています。これは、見込み顧客を獲得できれば効果を発揮しますが、そうでなければ売上は発生しません。
- インターネットへ積極的に情報発信しなければ、そもそも潜在顧客に認知すらされない社会となりました。この状況に適応できなければ、売上は徐々に減少していき、最後には倒産してしまうでしょう。

中小企業の生き残る道



売上が生まれる仕組みづくり

- 中小企業が生き残るためには、売上を作る仕組みを抜本的に改革しなければいけません。インターネットを活用して見込み顧客を獲得する仕組みが必要です。
- インターネットで見込み顧客を獲得するには、WEBページの掲載は必須です。また、SNSやメールによる直接的なコンタクトをとることも有効です。
- 魅力的なWEBページを掲載すれば、自動的に見込み顧客を獲得することができます。見込み顧客はすべての売上の基盤となるため、見込み顧客を継続的に獲得できれば、売上が生まれる仕組みを構築することができます。

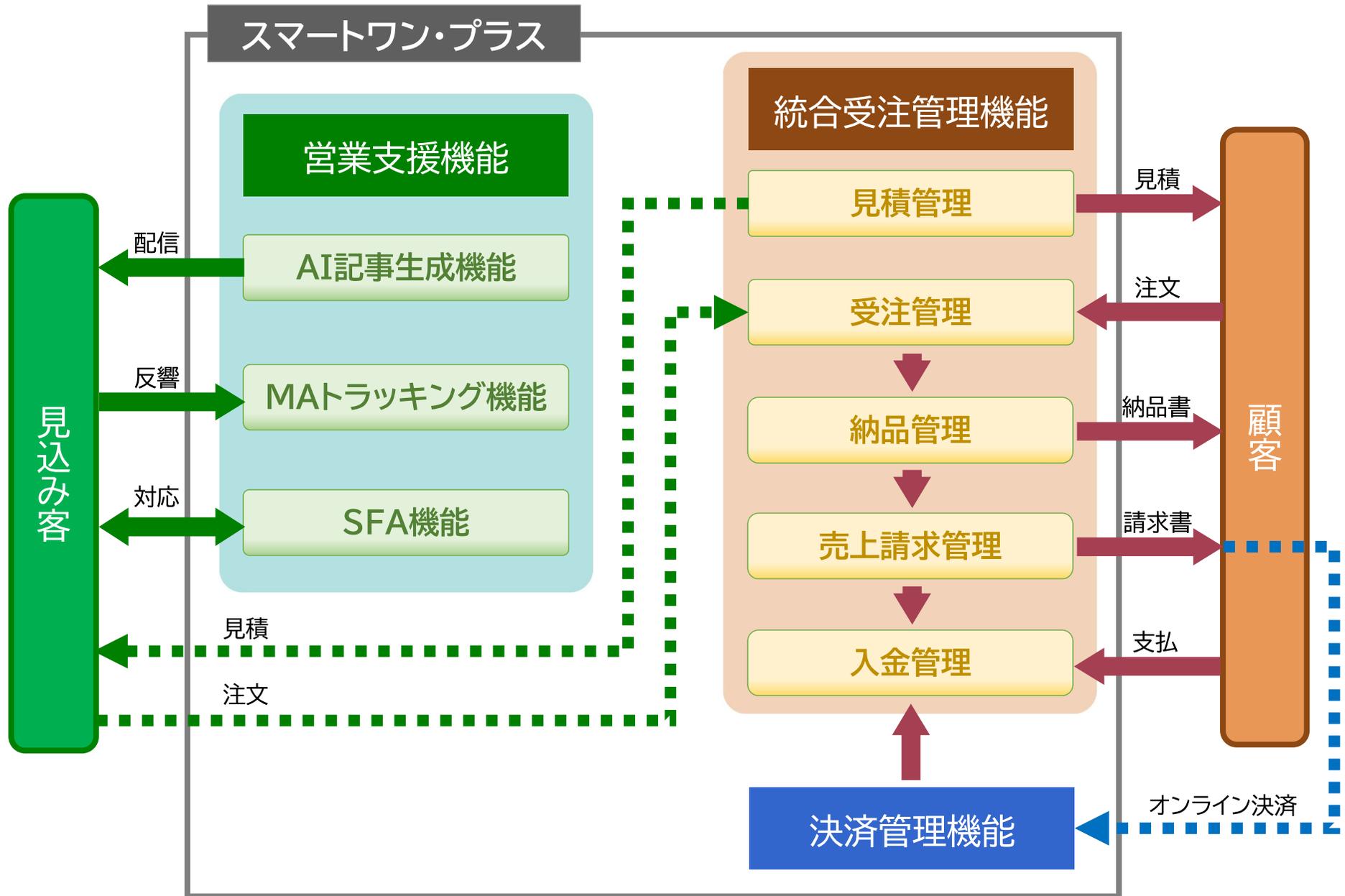
「スマートワン・プラス」製品概要



売上創出・生産性向上・債権回収効率化にコミットするシステム

- 「スマートワン・プラス」は、営業支援機能と統合受注管理機能が一体となったシステムです。
- 営業支援機能の最大の特徴は、AIがWEB記事を自動生成する機能です。これによって、インターネットで情報を探している見込み顧客を獲得できるようになります。インターネットマーケティングの強化は、売上拡大に直結します。
- 統合受注管理機能の最大の特徴は、あらゆるデータを一元管理できることです。スタッフがリアルタイムで情報共有できるため、事務処理効率が高まるだけでなく、顧客対応スピードも向上します。
- 決済機能は売掛金の回収プロセスを迅速かつ簡単にします。支払いの遅れを減らし、売上金の早期入金を実現することにより、財務管理の効率化を図ることができます。

スマートワン・プラス 機能構成



営業プロセスを強化するシステム

マーケティング

- ・ ターゲット選定
- ・ 見込み顧客の獲得

インサイドセールス

- ・ 見込み顧客の育成
- ・ 商談のアポイントメント獲得

フィールドセールス

- ・ 商談の実行と管理
- ・ 受注の獲得

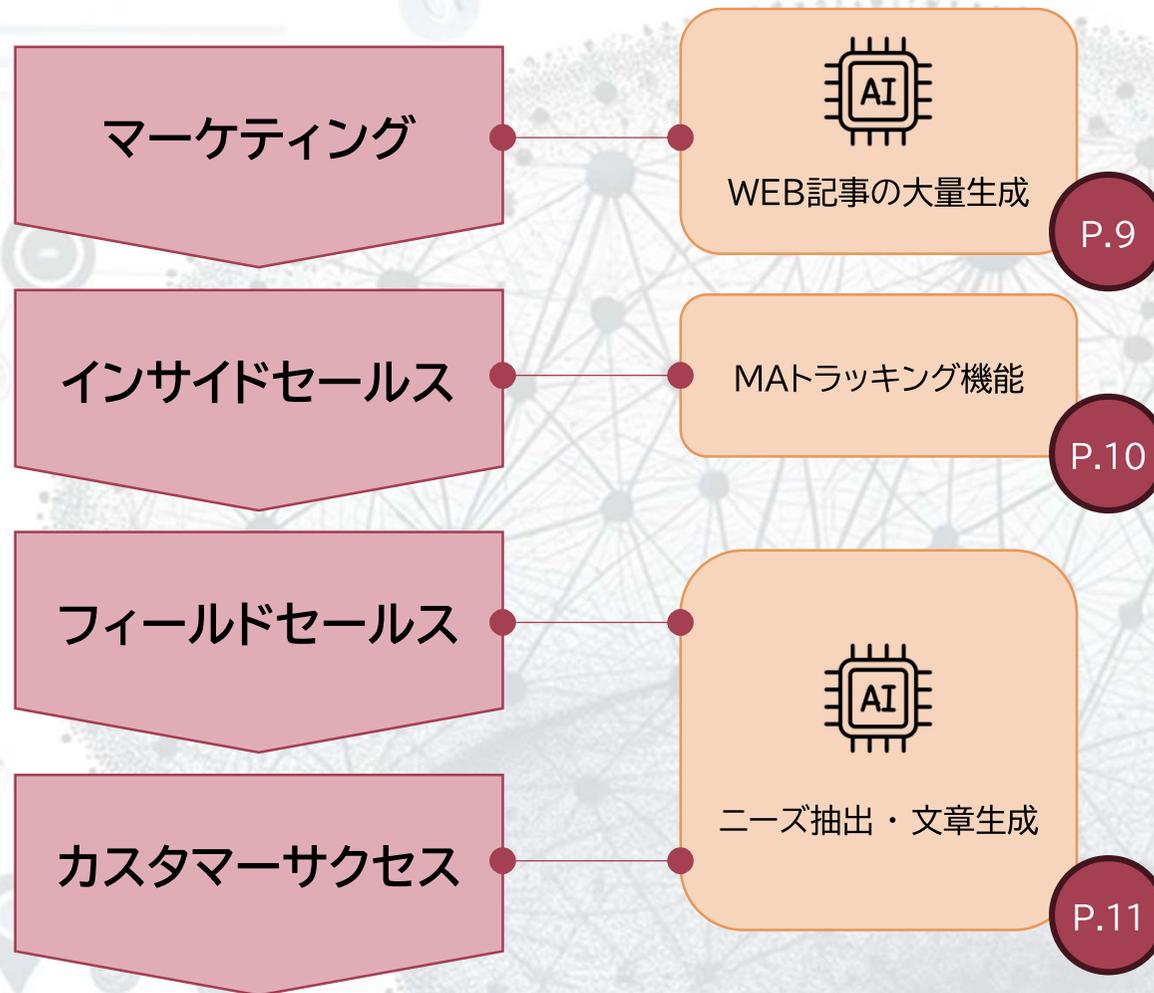
カスタマーサクセス

- ・ 受注後の顧客満足度向上
- ・ LTVの最大化

売上を作り出す4つの段階

- ・ 営業プロセスは、左図のように4つの段階に分けることができます。売上を生み出すためには、4つの段階すべてが機能していなければいけません。
- ・ まずは、見込み顧客を獲得する必要があります。その見込み顧客を育成して購買意欲を高め、商談のアポを獲得します。商談に成功すれば受注獲得ですが、それだけでは終わりません。受注先の顧客を継続的にケアすることで顧客満足度が高まり、将来の売上につながっていきます。
- ・ 「スマートワン・プラス」は、営業プロセスのすべての段階を支援することで、貴社の売上拡大を実現します。

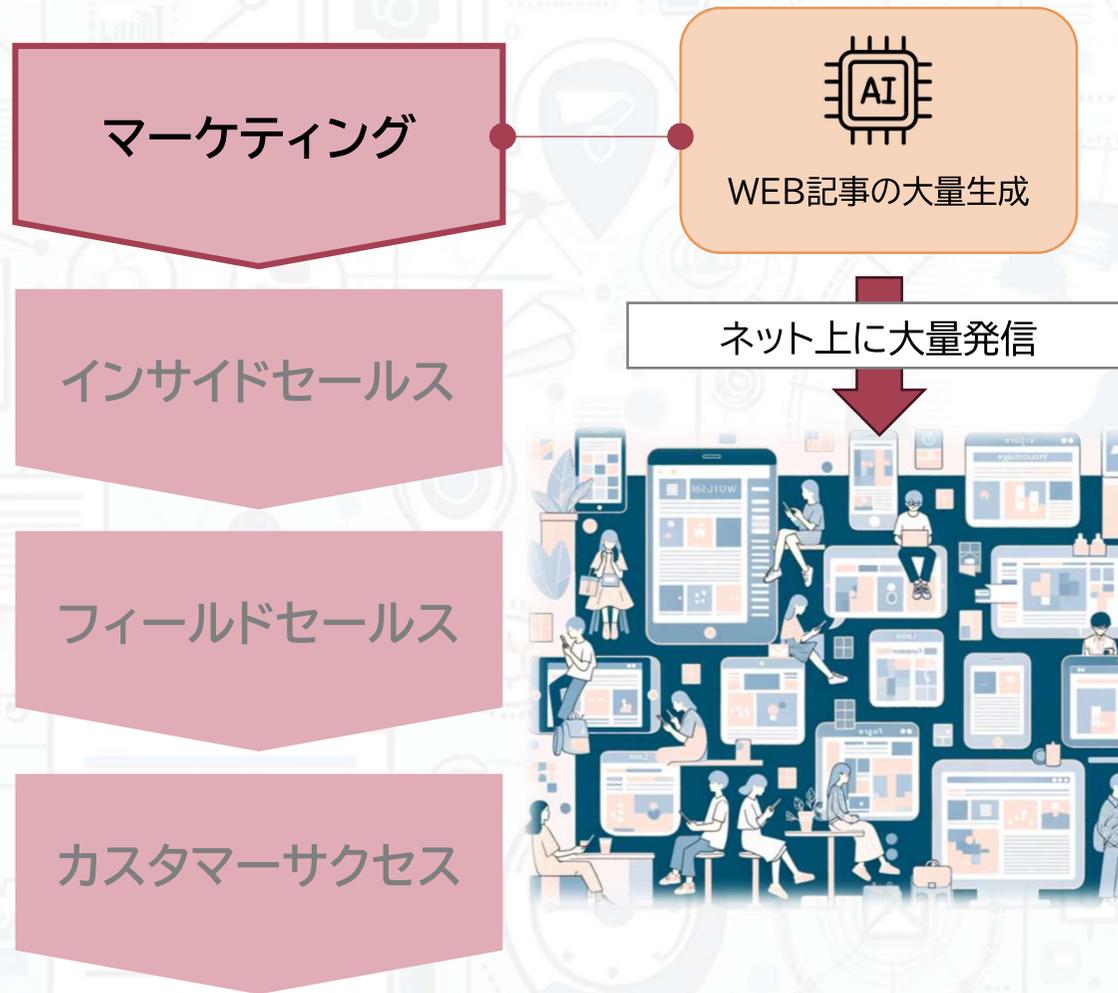
AIが営業プロセスを支援



すべての段階をブーストして ボトルネックを解消する

- 営業プロセスのどこかに弱みがあると、それが「ボトルネック」になってしまいます。たとえば、マーケティングが弱ければ、他のすべての段階が素晴らしかったとしても、売上を拡大することは難しくなります。
- 「スマートワン・プラス」は、営業プロセスのすべての段階をブーストすることで、売上創出のボトルネックを解消します。
- システムに搭載されたAIが、営業プロセスを支援します。それぞれの機能の詳細は、次ページ以降をご確認ください。

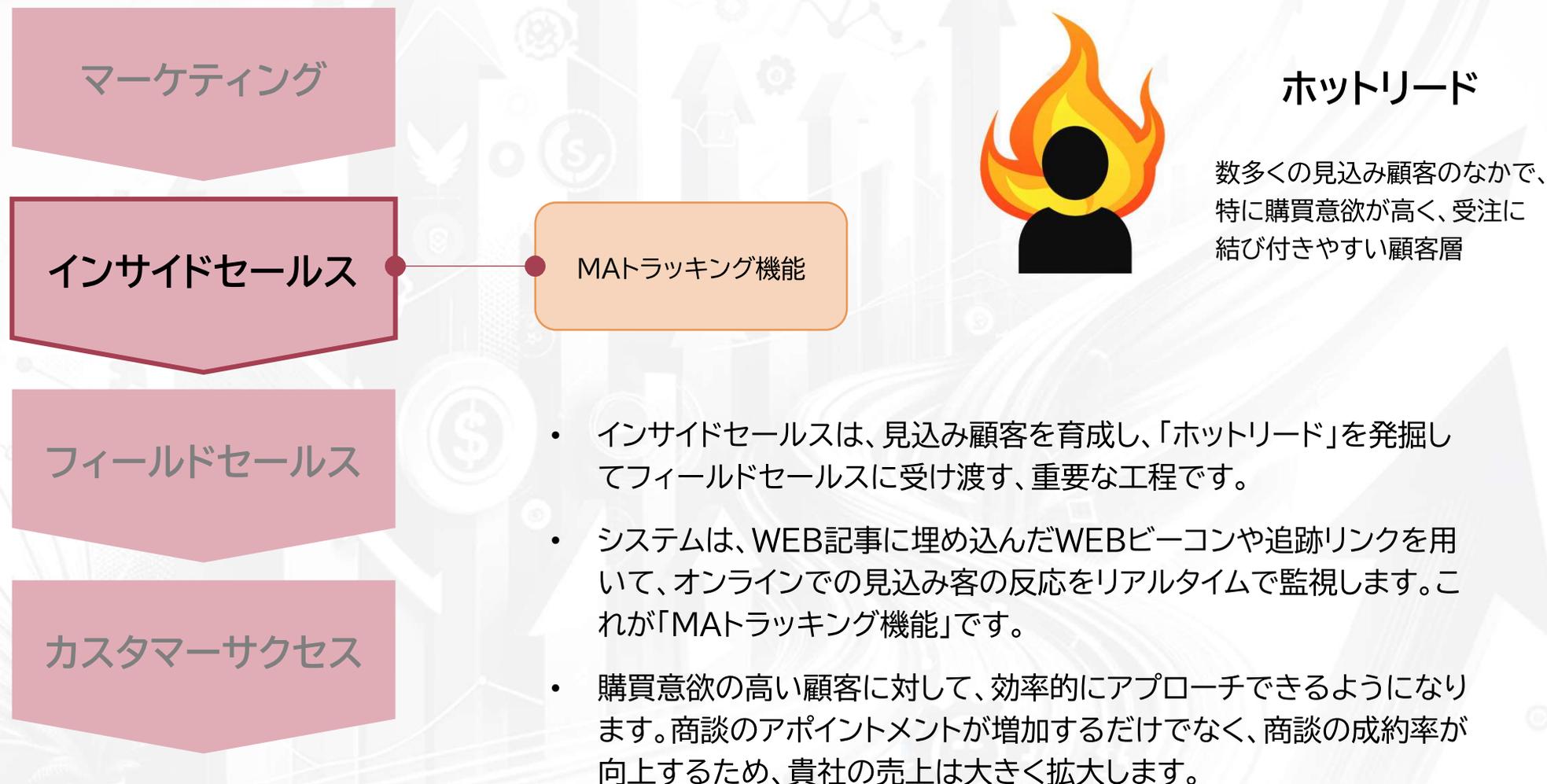
AI記事自動生成マーケティング



インターネットを活用して 見込み顧客を獲得する

- マーケティングは、営業プロセスの第一段階です。見込み顧客を獲得することを目的としています。
- AI記事生成機能で自社製品やサービス、関連記事を簡単に大量に作成して、ウェブやSNSに多数張り巡らせることで、多数のリード獲得が期待できます。記事の反響をトラッキングして、新規顧客の獲得につなげます。
- BtoBでもBtoCでも、インターネットの利用価値は高まっています。ほとんどの顧客は、まずインターネットで情報収集を行うため、顧客に認知してもらうためには、WEB記事を掲載する必要があります。

「ホットリード」を発掘するシステム



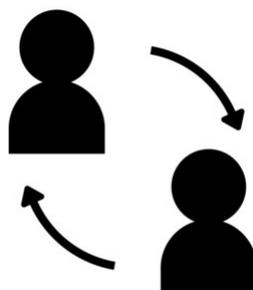
AIによるニーズ抽出と文章生成

マーケティング

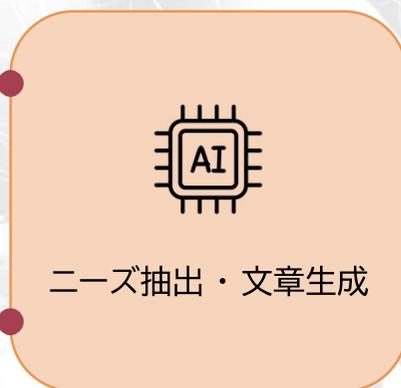
インサイドセールス

フィールドセールス

カスタマーサクセス



信頼関係の構築

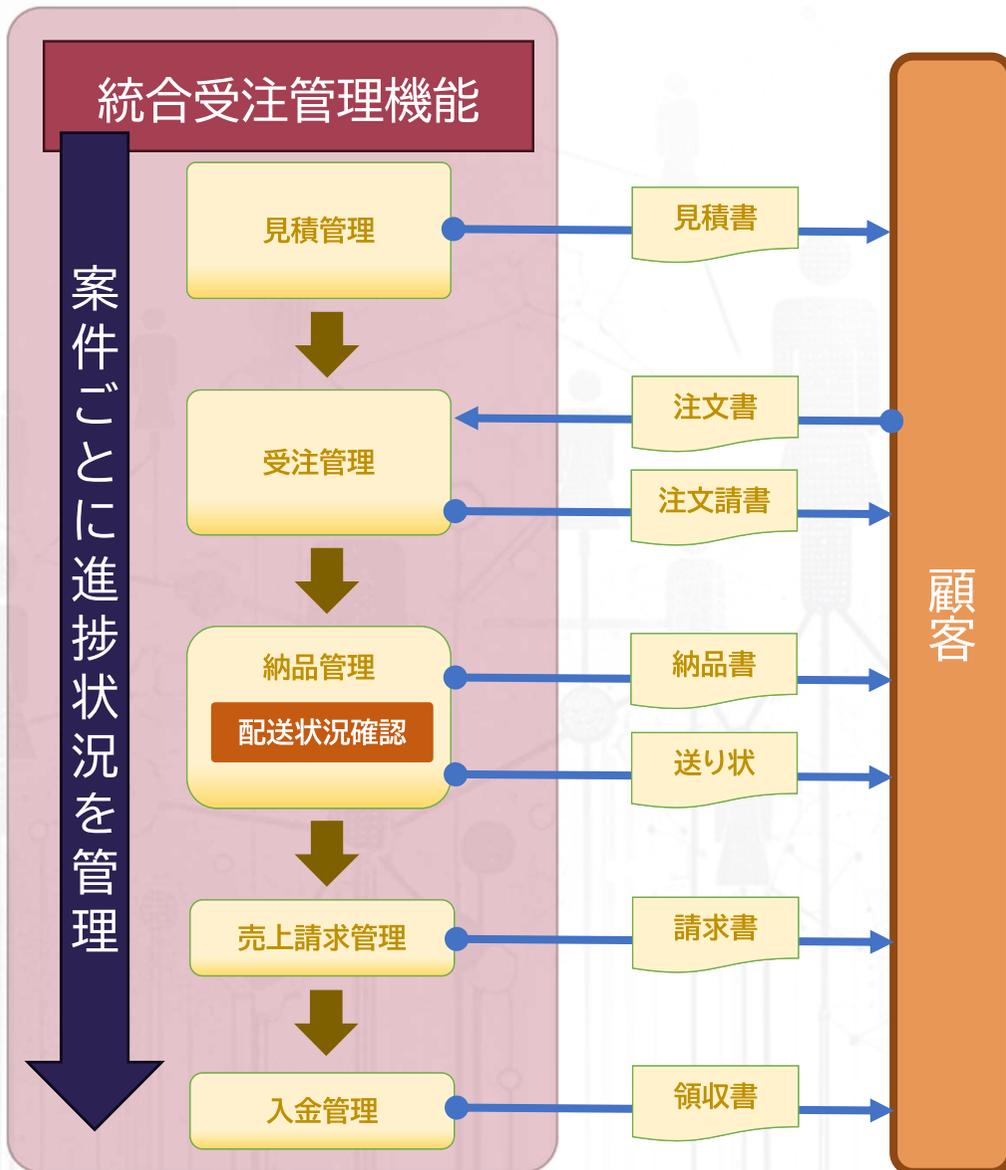


ニーズ抽出・文章生成

顧客との強固な関係性を いかにして構築するか

- フィールドセールスでは、実際に商談を行い、受注獲得を目指します。受注したあとも顧客を継続的にケアすることで、強固な関係性を築きます。このようにして、カスタマーサクセスを追求します。
- 商談の成功には、顧客との信頼関係が欠かせません。また、顧客の真のニーズを汲み取ることも重要です。「スマートワン・プラス」では、AIが顧客からのメールを分析したり、送信するメールの文章を生成したりすることで、各顧客へのきめ細かな対応を支援します。
- 顧客との信頼関係を構築することで、継続的な受注獲得や、新規顧客の紹介を見込むことができます。

統合受注管理機能によるデータ共有



最新のデータを活用した 顧客対応と意思決定を実現

- 「スマートワン・プラス」の導入により、すべてのスタッフが最新のデータを共有できるようになります。
- 見積書から入金までを一貫して管理、案件ごとの進捗状況を一目で把握できます。配送会社のウェブAPIを利用し、納品もリアルタイムに追跡します。
- データのリアルタイム共有により、たとえば営業事務スタッフと顧客対応スタッフの連携が強化され、よりスピーディーな顧客対応を実現できます。そのため、事務処理効率だけでなく、顧客満足度も向上します。
- すべてのスタッフが最新のデータを取得できるため、経営上の意思決定をより正確に行えるようになります。たとえば、資材の発注や新商品企画を行うときに、最新の受注データや顧客データをすぐに参照できます。

売掛金を早期回収できる決済機能

オンライン決済機能

スマートワン・プラスでは、請求書に印刷されたリンクから、顧客が直接決済ページにアクセスし、クレジットカードで簡単に支払いができます。支払いの遅れを減らし、売上の早期入金を実現するオンライン決済は、顧客にとっても手間が少なく、支払いを忘れるリスクを減らします。これにより、財務管理の効率化を図ることができます。

決済管理機能

オンライン決済の状況をリアルタイムで表示、集計することで、決済状況を把握できます。請求書の消込みプロセスも自動化し、オンラインで受け取った支払いを自動的に関連する請求書に紐付け、支払い済みとしてマークします。これにより、手動での消込み作業に伴う時間と労力が大幅に削減され、誤入力や遅延のリスクも低減されます。



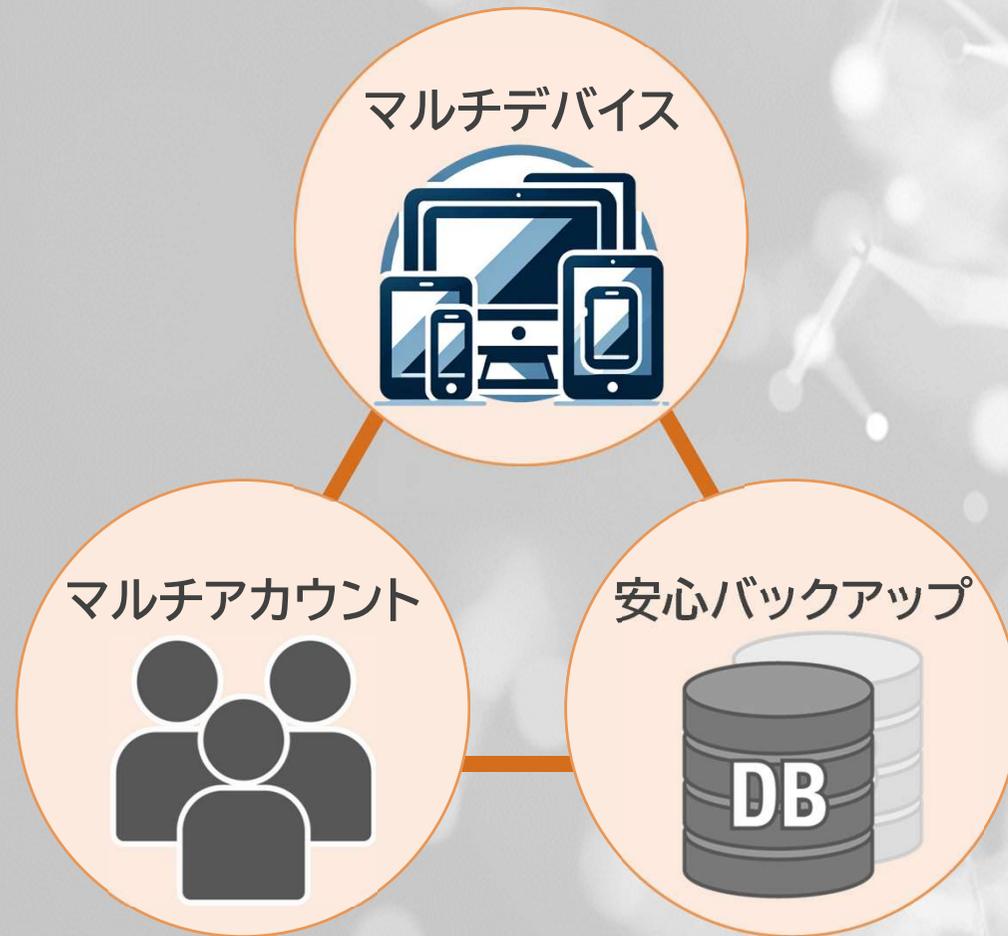
データの一元管理



業務の属人性を解消して より働きやすい職場に

- 「スマートワン・プラス」では、業務に必要なあらゆるデータを一元管理します。そのため、誰もが必要なデータを必要なタイミングで取得できます。
- 中小企業では、データの取得や更新が特定のスタッフに任されていることが多く、そのスタッフがいなければ業務が回らなくなってしまいます。
- データの一元管理によって、業務の属人性を解消します。スタッフがより働きやすくなるだけでなく、コロナ禍のような緊急事態にも対応しやすくなります。

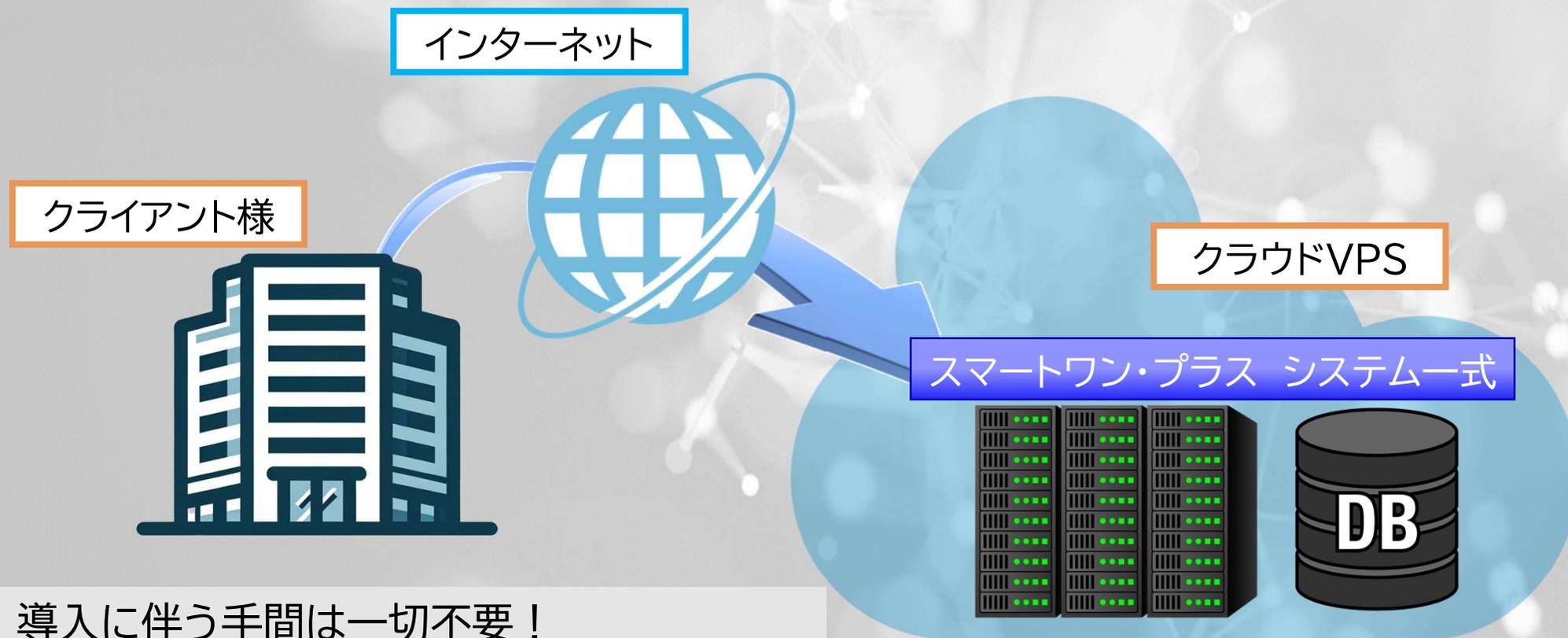
システムの運用について



利便性と信頼性の両立

- マルチデバイスに対応しているため、PCに加え、スマートフォンでもご利用いただけます。外出先や移動中でも最新情報にアクセスし、登録・編集することができるため、多様な働き方に対応できます。
- マルチアカウントに対応しているため、営業担当ごと、利用者ごとにアカウントを発行できます。
- システムにログインしたタイミングで、都度自動的に最新情報のバックアップが実行されます。担当者が意識することなく、安心してご利用いただけます。

提供形態



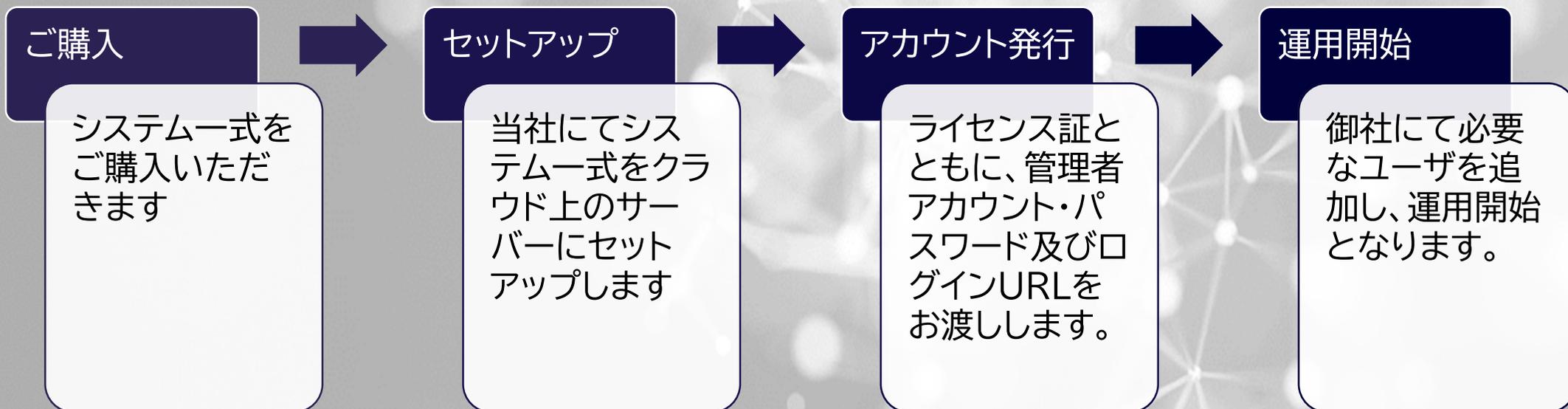
- 導入に伴う手間は一切不要！
- クラウド上のVPSに当社がシステムをセットアップします
- セットアップしたシステムのURL及び管理者アカウント・パスワードをご連絡いたします

※ オンライン決済機能の利用には、決済業者との契約が必要です

導入までの日数

最短7営業日

導入手順



最短7営業日

導入後はメンテナンスフリー！
無期限でシステムを保守します

機能一覧

営業支援

- AI記事生成機能
- MAトラッキング機能
- SFA機能

統合受注管理

- 見積管理機能
- 受注管理機能
- 納品管理機能
- 売上請求管理機能
- 入金管理機能

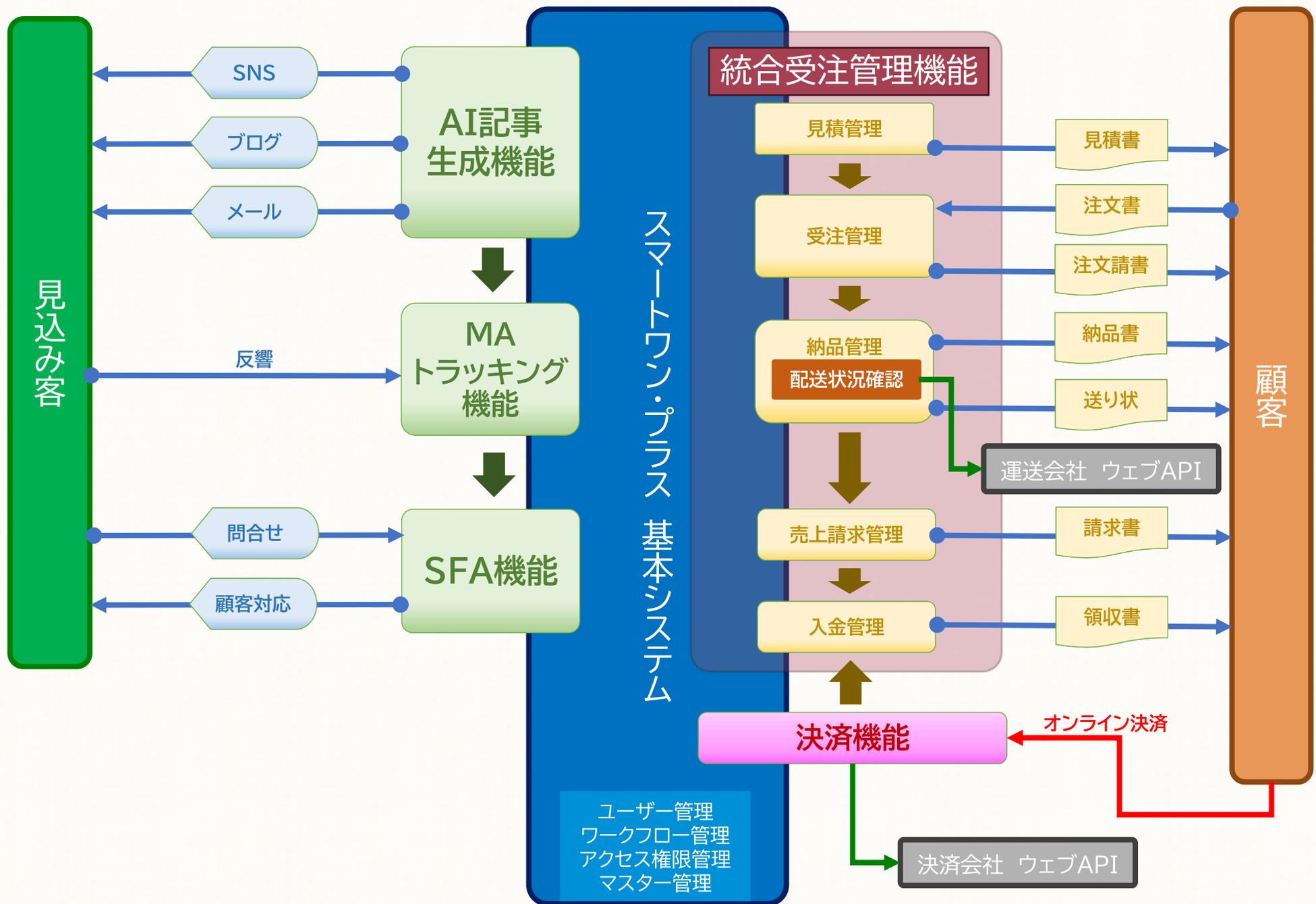
システム管理

- ユーザー管理
- ワークフロー管理
- アクセス権限管理
- マスター管理

決済機能

- オンライン決済機能
- 決済管理機能

スマートワン・プラス システム仕様



スマートワン・プラス 提供プラン

プラン名	標準プラン	安心プラン
システム基本機能	○	○
AI記事生成機能	○	○
MAトラッキング機能	○	○
SFA機能	○	○
統合受注管理機能	○	○
決済機能	○	○
システムメンテナンス	無期限	無期限
ユーザーサポート	販売代理店が担当します	電話及びメール
備考		※当プランは準備中です
システム価格(税別)	ランニングコスト 0!	1,000万円
メンテナンス費用		不要
サポート費用(月額・税別)	—	未定

当システムは1社1ライセンスの買い取り方式となります。
複数ライセンスのご提供及びSaaS形式のご提供は行っておりません。

「スマートワン・プラス」： 貴社のパートナー



インターネット社会で さらなる成長を遂げるために

- 「従来型」の経営にとどまる限り、インターネット社会で生き残ることはできないでしょう。
- 「スマートワン・プラス」は、売上を生み出す仕組みを構築します。AIを活用し、見込み顧客の獲得からカスタマーサクセスの追求まで、営業プロセスを一貫してブーストします。
- すべてのデータを一元管理することで、業務の生産性が飛躍的に向上します。人材獲得が難しい中で、スタッフの能力を最大活用できるようにサポートします。

LINKS



開発元について

企業名:株式会社リンクス

住所:福岡県福岡市南区野多目6丁目4番13号

弊社は営業を外部委託しているため、ウェブサイトを用意していません。

外部からのお問い合わせには対応しておりません。

当製品に関するお問い合わせは、下記の販売代理店までお願いします。

スマートワン・プラス 販売代理店

合同会社noir

info@jisedaiweb-consulting.com

担当:渡邊