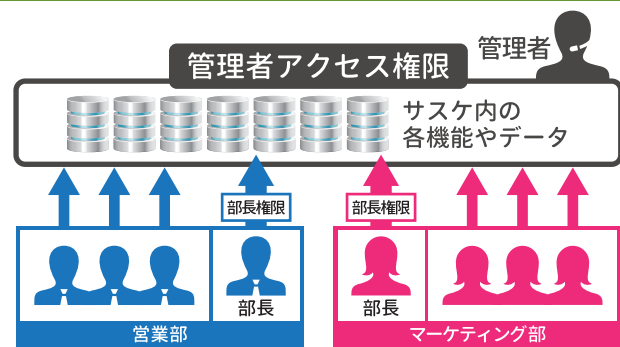


【サスケの使い方】



【サスケのセキュリティ】

1 三段階のアクセス権限設定で情報管理



サスケでは3段階のアクセス権限を設定できます

1. 管理者権限 : 全ての機能・メニューへのアクセス権限が与えられます
2. グループ権限 : グループごとに権限設定が行えます
3. 個別権限 : ユーザーひとりひとりに権限を設定できます

2 詳細なアクセス履歴監視で内部漏えいを防止

- ・ログイン・ログアウト履歴
- ・ユーザー毎の詳細な操作履歴・アクセス履歴
- ・通信はSSLで暗号化され個人情報を盗み見から保護

3 IP・ホスト名によるアクセス制限

- ・アクセスを許可する接続元を登録することで社内からのみのアクセス許可などの設定が可能
- ・ユーザーと管理者で別々に設定できます

4 大切なデータを守るバックアップ

- ・更に1日1回深夜にバックアップを実施し30日間保存
※バックアップの実施は有料作業(¥50,000)となります。



“見込み”顧客管理システム



見込み客のビッグデータを一元化してリードナーチャリングを可能にする

Lead Nurturing Bigdata Master



受注の安定供給を実現「ご縁」をデザインする情報のモノづくり

サスケの料金はプラン料金とアカウント料金の合算で決まります。

プラン 登録件数	アカウント料金			
	ミニマム 顧客登録件数 3,000件	ライト 顧客登録件数 5,000件	スタンダード 顧客登録件数 10,000件	プロフェッショナル 顧客登録件数 20,000件
1年	¥49,500/月	¥54,000/月	¥58,500/月	¥63,000/月
1ヶ月	¥55,000/月	¥60,000/月	¥65,000/月	¥70,000/月
初期費用	導入サポート費用 ※任意オプション ¥250,000		サポート 詳細内容 ✓ 導入時コンサルティング ✓ 設定・データ移行代行 ✓ オペレーションレクチャー	

アカウント料金: 1アカウント(1ID) ¥1,000/月 (5IDからのご契約となります)

*全プランに「御社 HP デザインに合わせた WEB フォームテンプレート (1パターン) 作成」の無料特典がつきます。
*20,001 件以上をご希望の場合は別途お見積りとなります。



Lead Nurturing Bigdata Master

見込み客のビッグデータを一元化して、リードナーチャリングを実現するクラウドサービス

サスケは「リードデータ管理」専用のクラウドシステムです。一般的な顧客管理・営業支援システムとの大きな違いは「マーケティング/初期営業フェーズ～受注創出」までに、その役割・機能・インターフェイスを特化させている点です。

リードと呼ばれる初期営業段階の見込み客に対して、効果的に、効率的にリードナーチャリングを実践するには、情報整理に時間を奪われず、情報活用を即時行える状態にしておく事が何よりも重要です。

サスケはデータの名寄せ・データマージ機能といった「リードデータ一元化」に最も効果を発揮するシステムです。この入力機能で数万件単位のビッグデータを重複なく安全に取り扱う事が可能になり、また多彩なアクションを実現するアウトプット機能との連動でリードナーチャリングの最適解を導きます。マージ機能が充実している点がサスケの特徴です。

事実その1 ナショナルブランドの大手企業から中小企業、非営利団体など業種・規模問わず様々は企業がサスケを導入しています。



事実その2
850社以上が稼働中
解約率は年間1.5%未満

事実その3
データ管理項目は自由に設定可能
各社850通り・オーダーメイドの
リードナーチャリングを実践中



フェーズ1 現状

膨大で煩雑な管理になりがちな見込み客情報

- 様々なリードの流入
- 展示会
 - テレアポ
 - お問合せ
 - セミナー

- オフラインリードデータ
- 名刺
 - アンケート
 - 掘り起し
 - 電話問合せ
 - エクセル
 - DB
 - CSV

- オンラインリードデータ
- WEB 問合せ
 - WEB アンケート

WEBフォームとDBを自動連動
WEBフォームを自由に設置

Name, Age, Gender

Address, TEL, Mail

<https://form1.saaske.com/>

フェーズ2 DBの一元化

ポイント1
 高度な名寄せ機能で全ての見込み客を一元管理



新

クラウドサービス **サスケ**

Lead Nurturing Bigdata Master

入力機能

アウトプット機能

自動連動機能

フェーズ3 リードナーチャリング

多彩なアクションプランと管理・分析機能を搭載

ポイント2
 シンプルな仕組みでリードナーチャリングを実現し営業案件創出を目指す

- 自動スコアリング
- 営業チャンネル効果測定
- 一括メール送信・クリック解析
- フォロー漏れ防止アラート
- データマージアルゴリズム **業界初!!**

データマージアルゴリズム
 共通の名寄せキーを持たずともDB内の「わずかな情報と、わずかなきっかけ」から、重複・関連データの候補をシステムが自動で抽出してくれる機能です。

リード管理フェーズでは「人」単位でデータを保持

フェーズ4 受注

ポイント3
 豊富な機能で営業案件を受注へと導く

- 案件進捗共有
- 見込み案件売上集計
- 営業日報
- 自動ToDoリスト作成

営業管理フェーズでは「企業」単位でデータを保持

連動