

客ココ便利くん



求人広告業界、クーポン広告業界、人材派遣業界
に特化した初の営業支援サービス

特許
出願中



営業のアタックリスト作成・管理・活用に
悩んでいませんか？

営業現場の悩みといえば・・・

- ◆ 広告主について調べる時間をかけられない
- ◆ やみくもな営業活動になる
- ◆ 営業のスキルが一定しない
- ◆ 計画的な営業戦略が立てづらい
→ 結果売上につながらない・・・



客ココ便利くんがズバツと解決！

「客ココ便利くん」で営業のアタックリスト作成・管理・
活用することによって現場の悩みを解決します！

営業現場の悩みを引き起こす原因は以下です。

- 1 自社掲載の広告実績から個人判断で営業活動
- 2 他社掲載の広告実績を調査し、メモ帳に書込み
- 3 営業活動は担当者任せ（属人化）

これらの原因は的確なアタックリストの管理で解決します。



- ・アタックリスト作成条件をチェック
欲しいリストが即座にできます！
- ・誰が作っても同じ！（非属人化）
- ・行動目標もここで設定できます！
経営者の戦略を反映できます！

- ・アタックリストの目標に対しての
実績進捗が即座に確認できます！
- ・各種ソート機能で成績順での確認
も即座にできます！
- ・売上予測及び実績も確認できます！

- ・各案件の営業進捗や受注確度の
推移進捗が即座に確認できます！
- ・各種ソート機能で受注確度順や
次アクション日程順に確認できます！
- ・優先順位を決めるのに役立ちます！

POINT 1

業界特有のノウハウを注入（一般的なSFAとは異なります）

POINT 2

社内ナレッジの構築が可能になります

POINT 3

クラウドサービスなので、容易に始められます

～連絡先～

Mail: imedia@founder.co.jp

Tel: 03-5803-6600

URL: <http://www.founder.co.jp/>

FOUNDER 方正

〒112-0004

東京都文京区後楽2-3-19 住友不動産飯田橋ビル4号館