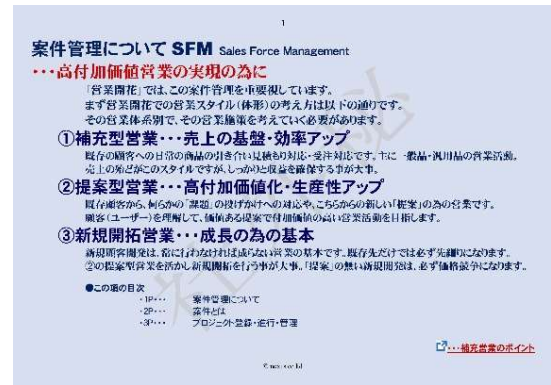


経済産業省提言の「2025年の崖」を回避！営業活動のDX化を促進 大阪発！99.7%を占める中小企業向け営業支援システム「営業開花」 9月10日(金)リリース、副業やフリーランス独立を目指すセールス・エージェントを募集

広告制作業の株式会社ネクサス(大阪府中央区)は2021年9月10日(金)、自社が事務局として運営する中小企業メンバーシップ組織「カテゴリーワン実行会」で、副業やフリーランス営業を目指す人向けに、商材マッチングを行うサービスを開始します。その第1弾商材として、中小企業向けのB2B用営業改革・改善システム用のオリジナルツール「営業開花」を同日リリースし、フリーのセールス・エージェントの募集を行っています。



「営業開花」ホーム画面



随時更新する営業用コンテンツ機能(例)

■開発背景

「カテゴリーワン実行会」は、「『売れる』をつくる」をコンセプトに中小企業のマーケティングをサポートし、新規事業開発企画を促進するサービスをメインに行っています。特に営業面の販路開発への要望が高まり、さらに働き方改革で副業を解禁する会社も増えたことを受け、参加企業同士のマッチングサービスを開始しました。継続的にコミッションが発生するB2B取引を基本に進めており、セールス・エージェントとして副業や独立が可能です。その第1弾商材として、販路先の間口の広い、営業改革・改善システム用のオリジナルツール「営業開花」を開発しました。このシステム・ツールは営業スタッフ5~50名程度の中小企業が対象で、簡単な操作性と、運用に役立つアドバイス機能を装備して中小企業でも使いやすいシステムです。活用することで、営業の高収益化を目指す営業改善が可能になる設計となっています。今後は、ポストコロナも見据え中小企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)化支援も含めたサービスの拡充や、新たな商材開発にも注力してまいります。

■営業改革・改善システム・ツール「営業開花」詳細

日本の99.7%を占める中小企業向けに開発。「値段が高い」「機能が複雑」などの不満を解消したシステムを設計。中小企業が活性化することで、日本経済の底上げを図ります。経済産業省が提言する、DXが進まないことで2025年以降年間12兆円の経済損失が生じる「2025年の崖」を避けるためにも、業務システムのDX化が急務となっております。

URL : <https://eigyokaika.com/>

基本機能：①目標管理機能 ②顧客管理機能 ③案件推進機能 ④行動記録機能
⑤コンテンツ(情報)・アドバイス機能

価格：初期費用：1ユーザー 12,700円 使用料：1ユーザー月額 2,200円 (全て税別価格)

■カテゴリーワン実行会について

中小、中堅企業の経営陣のための勉強会として発足し、技術やノウハウを活かした「価値のある新しい世界観」(カテゴリー)で一番になることを目的にしています。営業、マーケティング強化による「売れる」仕組みの構築や、新規プロジェクトのコーディネート、セールス・エージェントによる販路拡大、会員同士が情報交流するWEBサロンを開催。

URL : <https://www.category1.jp/>

事務局：株式会社ネクサス(大阪府中央区平野町3-3-7 4階) <http://www.nexus-ad.net/>

是非、貴社媒体での掲載のご検討をお願い致します。ご不明な点がございましたらお気軽にお尋ねくださいませ。