

# 初めての顧客管理に最適！初回訪問で内示

## Ecrea 商談事例 No.2

### 初めての顧客管理を 検討中、初回訪問で 即内示！

#### < Ecrea導入企業概要 >

社名	D社
業種	製造業
従業員規模	10～30名未満
エリア	東京

#### 受注内容

商談単価：960,000円（年間）      訪問回数：1回  
受注内容：Ecreaクラウドサービス（ベース+活動+案件）  
SFA導入コンサルティング

#### 商談経緯

##### きっかけ

1. 経営者の代替わりに伴い、営業社員雇用をし始めたD社。それに伴い顧客管理システムを探していたため、ローコストで導入しやすいサービスがあると伝えたところ、Ecreaデモンストレーションの予約を得た
2. 社長（2代目）、専務（弟）、マネージャーに対して、導入目的をヒアリングした上で、デモを実施。その場で口頭内示を獲得した。



#### 商談ポイント（こんな企業いませんか？）

30名未満であっても伸び盛りの企業ならば・・・

- より効率的に営業活動を行うために営業支援システムを一度、ご覧になられますか？
- これまでは1名につき10,000円（月額）ほどするものばかりでしたが、必要な機能のみを選択して、ローコストで導入出来ると評判のソフトがあります。

**たった1000円～で顧客情報を営業資産にすることが可能！**

成長・拡大中で営業社員を雇用し始めた会社にはもってこい！  
Ecreaは経営者が喜ぶ売上UPに繋がる数少ないITツール