

各位

会社名 株式会社インソース
 代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之
 (コード番号：6200 東証第一部)

**新作 Web コンテンツ「デジタルマーケティングサービス」オープンのお知らせ
 ～売れない時代の活路「メディアミックスアプローチ」をデジタル活用で実現～**

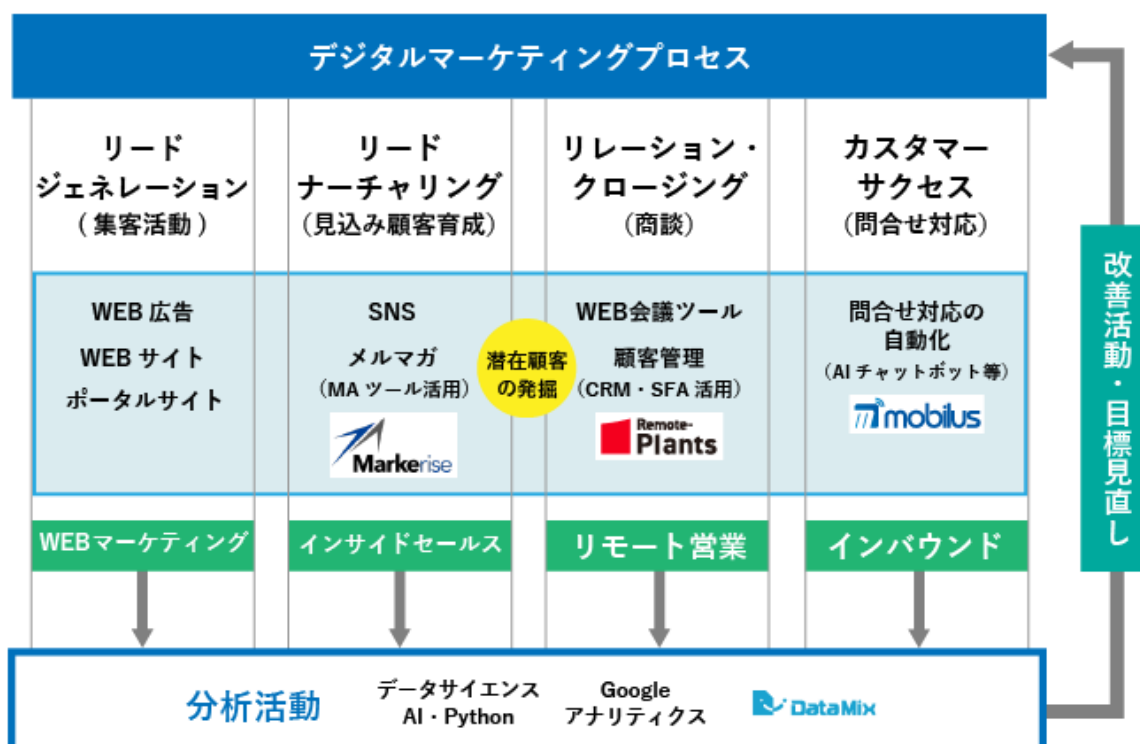
「教育」と「IT」の力で組織の課題解決を支援する株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）はこの度、Web コンテンツ「デジタルマーケティングサービス」をオープンしたことをお知らせいたします。

近年、営業が直接訪問で商談を行うのではなく、WEB やデジタルツールを用いて顧客の流入をはかり、データ分析をふまえて商品・サービスを訴求する、「デジタルマーケティング」が広がってきています。特にコロナ禍で対面式の顧客アプローチが難しくなっている状況下では、Web サイト、メール、SNS などのデジタルチャネルを有効に活用し、オンラインで需要と供給をマッチングさせることが求められています。

当社では創業以来、31,883社（※1）の課題解決を支援しており、「デジタルマーケティング」においても、「顧客ニーズの変化に対応しきれていない」「見込み客発掘の時間がない」「クライアントひとつひとつまで手が回らない」など、日々多くのお悩みをいただいております。このような課題を解決すべく、当社では「デジタルマーケティング」を最大限活用するためのサービスをご提供しております。組織体制の作り方や訴求力のあるメール作成・WEB 制作、各種ツールを活用した成果の出し方まで、トータルサポートが可能です。この度、それら当社のサービスをわかりやすくまとめた Web サイトをオープンいたしました。

■デジタルマーケティングサービス

https://www.insource.co.jp/kenshu/digital-marketing-services_top.html



<デジタルマーケティングサービス事例>

◆デジタルで営業力を強化する

- ・リモート営業の管理支援ツール「Remote-Plants（リモートプランツ）」
<https://www.insource.co.jp/plants/remote-plants.html>
- ・【導入支援パッケージ】「オンライン商談」時代の営業・マーケティング変革プラン
https://www.insource.co.jp/package/eigyō_newstyle.html

◆顧客へのアプローチを効率化する

- ・マーケティングオートメーションツール「MRC（マーケライズクラウド）」
<https://www.insource.co.jp/new-service-lineup/markerise.html>

◆データ分析に長けた「データサイエンティスト」を養成する

- ・【eラーニング】データ分析実務スキル検定(CBAS) 対策講座
<https://www.insource.co.jp/movie/video/cbas.html>
- ・ビジネスデータの分析研修～職場で活かせる統計の基礎とデータ活用法を学ぶ
https://www.insource.co.jp/bup/bup_business_data_analysis.html

◆問合せ対応などの顧客サポート業務を支援する

- ・モバイルと人工知能を活用したコミュニケーションソリューション「モビルス」
<https://www.insource.co.jp/new-service-lineup/mobilus.html>

当社では今後とも、お客さまが必要とする商品・サービスをご利用いただきやすい価格で提供してまいります。

以 上

※1 03年6月から20年3月までに当社サービスをご利用いただいたお取引先累計

【お問合せ先】株式会社インソース <https://www.insource.co.jp/index.html>
(取材・広報に関して) 社長室(稲田・西) TEL: 03-5259-0070
(サービス内容に関して) メディア事業部(金子) TEL: 03-6902-0071