

報道関係各位

上場会社名 株式会社ジー・エフ
 (コード番号 3751 東証マザーズ)
 (URL <http://www.gf-net.co.jp/>)
 本社所在地 東京都文京区大塚三丁目20番1号
 代表者 代表取締役社長 仲吉昭治
 問合せ先 常務取締役広報室長 岡田博之
 TEL(03)5978-2261(代表)

DM・チラシ・訪販など、中小企業の販売形態別に販売力を強化する 低価格のテレマーケティングシステム 「ヒットアップシステム・シリーズ」の販売を開始

電話オペレータ不要の全自動テレマーケティングシステムの開発・販売を手がける(株)ジー・エフは、中小企業が自社の販売形態にあわせて低価格で活用できる自動テレマーケティングシステム「ヒットアップシステム・シリーズ」全5製品をリリースいたします。

【開発の背景と狙い】

当社の現在の主力商品「オートコンタクト・システム」は、メディアミックス、販売促進、市場調査などの、様々な手法・目的で活用できる全自動テレマーケティングの汎用システムですが、「ヒットアップシステム・シリーズ」は、活用目的別に、オートコンタクトの機能を絞込んだ専用システムとすることで、当社の主な顧客である中小企業でも導入しやすい価格帯にしました。

この製品シリーズの投入により、いままで自動テレマーケティングシステムの具体的な利用方法が理解できなかった企業や、新たな販促手法を模索している企業、チラシやDM、広告など既存の媒体効果を向上させたい企業など、幅広い法人市場への導入を促進することが可能になります。

「ヒットアップシステム・シリーズ」は、電話を一斉にかける機能に絞った「アウトバウンド用」4製品と電話を受けることを専門にする「インバウンド用」1製品の二つの形態に分けることで、使用目的にあったシステムを導入していただけるようになっています。

	製品名	概要	活用例	発売予定
アウトバウンド	チラシ・DM ヒットアップシステム	録音メッセージの一斉送信に機能を絞ったシステム	電話によってチラシ・DMや広告の認知アップを図るメディアミックス	12月8日
	顧客発掘 ヒットアップシステム	質問・録音・メール確認とオートコンタクト・システムの基本機能を搭載	各種潜在見込み客の発掘、顧客向けアフターフォロー	12月18日
	ビジネスFAX ヒットアップシステム	電話をかけ、許可した相手だけにファックスを送る(特許 3830496号)ことや、短時間に、指定された顧客だけに、一斉同報するファックス機能を特化したシステム	希望者だけに送信するセミナー案内、商品紹介など、新規営業開拓住宅など不動産物件の案内、プレスリリース発信、代理店向け案内等	1月15日
インバウンド	FAXBOX ヒットアップシステム	FAX機から電話をすることで、最大5種類のファックス原稿を取り出すことが可能	ホームページを使用しなくても、無人の24時間自動資料受付ダイヤルが設置出来ます	2月13日
アウトバウンド	市場調査 ヒットアップシステム	最大8つの質問、10個の選択肢によるアンケート調査が可能なシステム	電話帳データでの店舗認知度、会員データを使用した顧客満足度調査など、各種調査が実施できます。	3月12日

【シリーズ第一弾：「チラシ・DMヒットアップシステム」12/8 発売】

シリーズの第一弾として発売するのは、「チラシ・DMヒットアップシステム」です。チラシやDM配布の事前・事後の案内を自動電話で行うことによって、消費者の広告に対する認知率を向上させ、広告効果を高めることができます。たとえば、当社顧客のドラッグストアで自動電話によるセールスの事前案内を実施したところ、折込チラシだけで集客した時と比較して30%集客数が増加した事例などがあります。

広告効果(お客様からの反響率)が低迷している折込チラシやDM(ダイレクトメール)を主な販売促進手段としている、スーパー・ドラッグストア・飲食店・エステティックサロンや住宅販売・各種展示販売・通信販売事業者等で活用できる製品です。

販売価格は248万円～(税抜)で、5年リースの場合月額リース料約5万円で導入していただけます。製品概要は別紙をご参照下さい。

【シリーズ第二弾：「顧客発掘ヒットアップシステム」12/18 発売】

第二弾は、見込み顧客をピックアップする電話調査機能に特化した「顧客発掘ヒットアップシステム」。訪問販売や電話営業を主な販売手段としている、住宅リフォーム・各種訪問販売や通信関連・金融商品の販売事業者などが対象です。

従来の営業マンやテレアポインターによる電話セールスは、担当者の採用・教育・管理に非常にコストがかかるうえに、消費者にとっても興味のない商品案内を強引に聞かされるという抵抗感を招くこともあり、販売効率の向上と顧客からのクレーム防止が課題となっていました。

当製品は、自動アンケートで商品に対する消費者の関心の有無を効率的に調査し、データ化するもので、当システムの導入によって、営業マンやテレアポインターは潜在ニーズのある見込み顧客に対して効率的にアプローチできます。

当社の顧客における実績として、住宅リフォーム会社の新規客開拓のための潜在ニーズ調査を自動電話システムで実施し、テレアポインター1人で行うと1ヶ月程度かかる業務を1日で行えるようになり、テレアポインターの業務効率が格段に向上した事例等があります。

販売価格は、284万5,000円～(税抜)で、5年リースの場合月額リース料約5万5,000円で導入していただけます。

製品概要は別紙をご参照下さい。

【販売目標】

ヒットアップシステム・シリーズの販売ターゲットは、チラシ・DMを多用している、小売業(従業員数:10人以上の法人格):約15万1千社(平成16年商業統計より)や住宅・建築関連業を想定しています。直販およびGFネットワーク会加盟社(当社販売代理店)ルートによって、初年度120セットの販売を目標にしております。

当社は10月から、御用聞き電話を自動化する「ききまわるくん」を発売するなど、業種別・用途別パッケージ開発に力を注いでいますが、今後も細分化されるオートコールのニーズに応えられるよう、「セグメンテーション・テレマーケティング」を提案してまいります。

【「チラシ・DMヒットアップシステム」および「顧客発掘ヒットアップシステム」製品概要】

1. 製品の特徴

お手持ちの顧客リストをそのまま電話先リストとして登録できます

(Access、Excel、CSV など様々なファイルに対応)

ご自分で手軽にメッセージの録音・確認が行なえます

誰が「どこまで聞いたか?」「どこで切ったか?」など、コール実施の結果・出力が可能です

2. 仕様

・WindowsXP SP2 搭載パソコンにて出荷

(ハードディスク:120GB、メモリ:1GB、モニター:カラー液晶 17 インチ、
スピーカー・マイク・テーブルタップ付属)

・電話回線数 : 4回線、8回線

3. 価格

チラシ・DMヒットアップシステム

4回線 248 万円(税抜)

5年リース、クレジットの場合 月額約 5 万円

8回線 373 万円(税抜)

5年リース、クレジットの場合 月額約 7 万 5,000 円

顧客発掘ヒットアップシステム

4回線 284 万 5,000 円(税抜)

5年リース、クレジットの場合 月額約 5 万 5,000 円

8回線 409 万 5,000 円(税抜)

5年リース、クレジットの場合 月額約 8 万 2,000 円

発売予定日

「チラシ・DMヒットアップシステム」

平成 18 年 12 月 8 日

「顧客発掘ヒットアップシステム」

平成 18 年 12 月 18 日



問い合わせ先

以上

(株)ジー・エフ 広報室長 岡田 博之、
広報室課長 水野 尚

電話 : 03 - 5978 - 2261