

合同会社オンデマンド

<https://www.opd.jp>

分野・部門	営業・マーケティング 販売 製造、生産 情報伝達・共有 環境対応 経営戦略・ 事業計画
分類	ホームページ、SNS、EC サイト 動画、 カタログ POS/キャッシュレス 顧客 管理(CRM/SFA/名刺管理) 販売管 理 受注管理 製品設計・開発 工程管 理 営業支援 コミュニケーション 講 座・研修 IoT 教育
業種	全業種



ソリューション内容

CRM 及び MA による営業促進活動の支援
CMS と CRM 連動による、MA 化支援
事業企画・補助金取得支援

● ソリューションの特徴

ZOHO:クラウド型の業務管理(営業、マーケティング、サポート、会計、人事管理、業務の効率化 等)システムをベースに企業の DX 化を支援。

具体的には、

- ・CMS による WEB 制作で、WEB マーケティング全体を支援:<https://www.opdweb.jp/>
- ・CMS-CRM を基軸に見込み客～商談成立～顧客管理…営業支援を行う:
<https://www.opdweb.jp/crm>
- ・基盤事業の「印刷」とのメディアミックスを転換することで、デジタルとアナログの相乗効果で事業支援を行う:
<https://www.opd.jp/media-mix/>
- ・印刷物・WEB 制作の企画営業で培った様々な業種の事業計画の策定から実現まで支援:
<https://www.opd.jp/consulting/>
- ・プライバシーマークを取得している当社ならではの徹底した情報の機密保持で事業サポートを行う。:
<https://www.opdweb.jp/privacy>
- ・当社の開発例として、「ふち無しはがき印刷本舗」印刷通販サイト:<https://www.aisatu.jp> から「料金計算・注文 コチラ」をクリック
- ・当社開発 WEB アプリとして、「はがきデザイナー」:<https://hagaki.aisatu.jp/>



WEBデザイン本舗
営業ツールにできるホームページ制作

● 導入効果イメージ

WEB や電話などによる見込み客の見える化・DB 化により、商談成立の確度と時短を実現、DB 化によりリピーター化を推進する。電子や紙媒体で実現するメディアミックスを活用し、企業のブランディング訴求効果を拡大化させる。

● 参考価格

30 万円～

所在地 埼玉県さいたま市
設立 2013 年 6 月

自社自ら行ってきた IT 化の実績をあますことなくクライアントに提供します。自社の 500 件以上に及び多種多様な業種のクライアントの事業企画・営業企画に携わってきた経験の上、顧客の DX 化への最適解を提案、実現運用までサポートします。

問合せ先 本社 nishigaya@opd.jp