

「ネクスウェイのインサイドセールス」でJストリームのインサイドセールスを強化 ～精度の高いリードの生成、大型アップセルも実現～

TISインテックグループの株式会社ネクスウェイ(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中宏昌、以下ネクスウェイ)は、国内のオンライン動画配信システム分野でシェアトップの株式会社Jストリーム(本社:東京都港区、代表取締役社長:石松俊雄、以下Jストリーム)に、購買度合いが高い見込み客の見極め・育成を支援するサービス「ネクスウェイのインサイドセールス」が採用されたことを発表します。

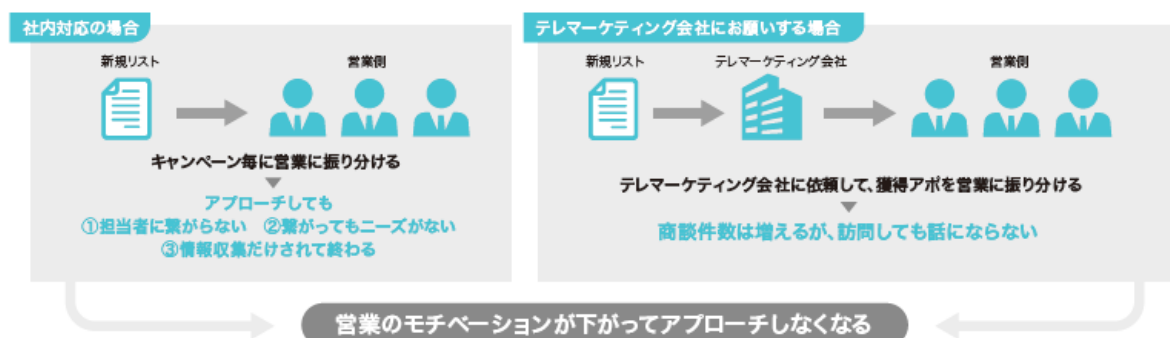
「ネクスウェイのインサイドセールス」を活用し、営業生産性を向上させるために、新規ターゲットリストに対して訪問せず、主に電話とE-mail、郵送を基本とした資料送付を行い、温度感が高まったお客様に対して、アポイントを取りにいくという営業支援を行いました。

アポイントの獲得数をめざすテレマーケティングサービスでは商談化や受注といった成果に結び付く見込み客獲得が難しいという課題に対し、Jストリームは「ネクスウェイのインサイドセールス」を採用し、長期視点で見込み客との継続的なコミュニケーションを行いました。継続的にコミュニケーションを図ることで、Jストリームは動画配信プラットフォーム「J-Stream Equipmedia(以下、Equipmedia)」を起点に、映像やコンテンツの制作、Webサイトの構築など関連する制作を含め、1000万円を超える大型受注を獲得しました。

■成果に結び付く見込み客獲得を目指し「ネクスウェイのインサイドセールス」を採用

・課題

Jストリームでは、営業活動の効率化を図り、商談化や受注といった成果に結び付く見込み客獲得を目指して、複数のテレマーケティング会社に営業支援を依頼していました。しかし1つの案件におけるテレマーケティングの期間は短くて2～3週間、長くて3か月で、テレマーケティング会社はその期間内で目標を達成しようとするアポイント獲得数を指標にしていました。そのため、アポイントの質より量を優先させ、“まずは情報交換だけでも”というアポイントの取り方をしていたケースもありました。こうしたアポイントでは、営業担当者が訪問しても、結果的に精度の悪いアポイントとなることが多々あり、成果に結び付けることが非常に難しいという課題がありました。



・解決方法

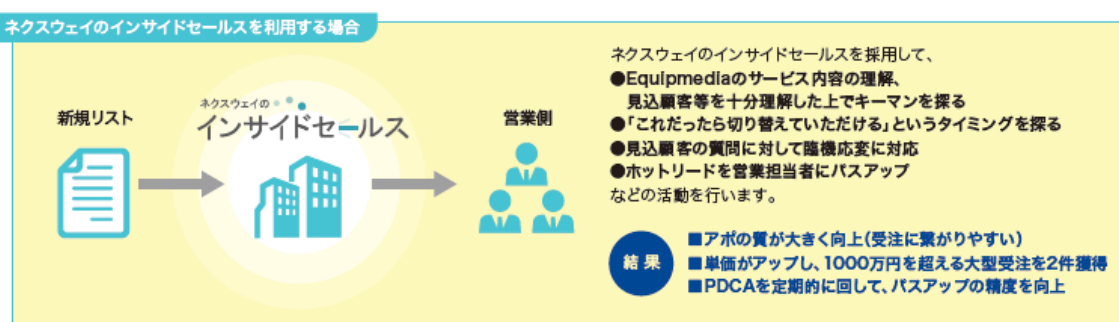
競合サービスをリプレイスする際に必要となる情報をピックアップし、トークスクリプトも作成した上で、「ネクスウェイのインサイドセールス」を活用して見込み客との継続的なコミュニケーションを開始しました。

「Equipmedia」はニーズ喚起に時間がかかり、商談のスパンは平均で3か月、長いものでは半年かかります。その中で一番重要な情報は、現在利用中のサービスの契約終了時期で、その2～3か月前を的確に捉えてアプローチすることができれば、契約更改時の検討対象サービスとして挙げる事が可能です。そのために、「Equipmedia」のサービス内容やJストリームの会社概要、あるいは時間経過による見込み客の変化などを十分に理解した上で、キーマンを探り、現在利用中サービスの契約終了時期を探るというような長期の目線でコミュニケーションを実施しました。

・結果

Jストリームでは「ネクスウェイのインサイドセールス」を導入後、電話だけでなく、コンタクトチャンネルとしてE-mailや資料送付なども活用し、新規ターゲットリストに対し定期的、継続的なコミュニケーションを図りました。これによって見込み客の状況を正確に把握し、適切なタイミングでのサービス提案が可能となり、ネクスウェイがアポイントを獲得した見込み客をきっかけに複数案件を受注、さらには「Equipmedia」に加えて、映像やコンテンツの制作、Webサイトの構築など関連する制作費を含め1000万円を超える大型案件も2件受注するなど、商談の成約率が向上しました。

また、月次の定例を設け、例えば最初の仮説に基づいて作成したスクリプトが、実際に実施する場面では効かないケースがあれば“一部工夫してこんなトークにしてみたら、コミュニケーションがスムーズにいききました”という修正提案をネクスウェイからするなど、単に決められたスクリプトに沿って会話をするだけでなく、一緒になって効果検証のPDCAサイクルを回すという支援を実現しました。



■株式会社Jストリーム 管理本部 プラットフォームサービス推進部長 小室賢一氏のコメント

「月次の定例会の中では、我々がターゲットとしている業界の動向、例えばあのサービスベンダが市場から撤退したといった情報もネクスウェイから教えてもらうことができます。それなら見込み客にこんなアプローチ方法を試してみようとか、来月はこんな施策を実施してみようという次のアクションが見えてくる。ネクスウェイの知見を吸収することで、次の施策に活かしていくことができるのです。こうした点からも「ネクスウェイのインサイドセールス」は、我々にとって必要不可欠なサービスだといえます。今では「Equipmedia」以外のサービスも、インサイドセールスの対象としています」

■今後の展開

ネクスウェイは引き続き、JストリームをはじめとしたBtoB企業への「ネクスウェイのインサイドセールス」の提供を通じて、BtoB企業の営業生産性の向上を支援していきます。

Jストリーム「ネクスウェイのインサイドセールス」採用に関する詳しい内容は、こちらからダウンロードしてください。

<http://www.nexway.co.jp/case/Jstream/index.html>

「ネクスウェイのインサイドセールス」の詳細はこちら：<http://www.nexway.co.jp/service/insidesales/>

*オンライン商談:テレビ会議システムなどを活用し、訪問をせず対面同様の商談を実現するサービス

株式会社Jストリームについて(<https://www.stream.co.jp>)

1997年に日本初の動画のストリーミング配信専門企業として設立されたJストリーム。国内のオンライン動画配信システム分野ではシェアトップを誇り、現在では顧客企業が配信する動画の制作からWebサイトの構築、動画配信後の効果測定、さらにはプロモーション戦略の企画立案や動画ビジネスの立ち上げまで、幅広い領域でユーザ企業をサポート。年間取引社数は800社以上で、メディア関連企業だけでなく教育機関や金融機関、医療機関、ゲーム業界など、様々な分野の顧客企業を支援しています。

株式会社ネクスウェイについて(<http://www.nexway.co.jp>)

「伝わる」を真っ芯で捉える会社。ネクスウェイの考えるビジネスドメインは様々な手段を通して「伝えること」そのものです。お客様ニーズや目的に合わせて、FAX・メール送信・ダイレクトメール・テレマーケティングなどの手段に加え、スマートフォンアプリやクラウドサービスといった新しい情報提供手段までカバーし、単に「伝える」だけでなく、相手にきちんと「伝わる」、そして相手を「動かす」ところまでを視野に最適解を見つけ出します。

TISインテックグループについて(<https://www.tis.co.jp/>)

TISインテックグループはグループ会社約60社、2万人が一体となって、それぞれの強みを活かし、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客さまのビジネスを支えるITサービスをご提供します。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

事業統括室 広報担当 佐野

東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル

電話:03-6388-1615(直通) e-mail:public_relations@nexway.co.jp

■ 『ネクスウェイのインサイドセールス』に関するお問い合わせ先

電話:0120-341-890

詳細はこちら:<http://www.nexway.co.jp/service/insidesales/>