

『遠隔地のビジネスチャンスも逃すことなく、 商談のスピードアップもはかれています』

実際に使っているお客様に直撃インタビューしました



サイボウズ株式会社 様

■導入先

■お客様会社名称

サイボウズ株式会社様

■お客様の業種

ソフトウェアの開発、販売
従業員 357名 (2012年1月末連結)

■お客様の主な業務内容

インターネット/イントラネット用ソフトウェアの開発、販売



■導入商品

■機器構成

P3000 × 1台

■ご導入拠点

東京本社 (接続先: リコージャパン各支社)

■料金体系

シングルフラット15

■導入形態

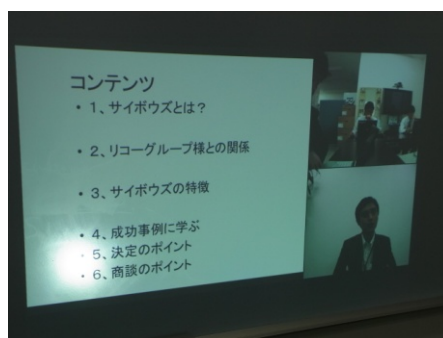
新規導入

導入の背景

これまで、弊社は地方に拠点がありませんし、対応できる人員も少人数なため、弊社とリコージャパンとの協業による商談対応や、勉強会は、依頼がありましても、首都圏中心にしか対応できず、遠方の場合は、断ることもありました。

導入前の課題

東京から離れた場所での商談発生時には、早急な対応ができず、ビジネスチャンスの喪失になっておりました。
また、遠方へ出張しても、実際の商談時間より、移動時間の方が長くなり、時間を有効活用できていませんでした。



P3000をこのように利用しています

ほぼ毎日、リコージャパンの各支社・営業所と接続しております。これまでなかなか出張できなかった地方のリコージャパンの各営業本部や支社と接続し、推進責任者会議や事例発表会といった定例会議でも活用しております。
また、東京にいながら、各支社の営業所と接続し、朝や夕方の短時間の勉強会でも活用してまいし、九州や北海道での展示会へも、東京から参加することも出来るようになりました。
さらに、リコージャパン営業担当者が、P3000をお客様先にお持ちいただき、直接お客様と商談も行っています。



導入後の効果

P3000を導入してから、これまで出来なかった遠隔地へ決め細やかな対応が出来るようになったため、ビジネスチャンスを逃すことがなくなりました。さらに商談のスピードアップも図れ短期受注にも繋がっております。もちろん、出張交通費も一人当たり数十万/月削減になっていると思いますし、時間も大変有効活用出来るようになりました。



営業本部
プロダクト営業部
福岡駿様

サイボウズ東京本社(東京)とリコージャパン長野支社と接続し勉強会開催中。

お客様の声・今後の展望



社内の新人教育という面でも役立っております。P3000を介してお客様とやり取りする時、先輩は一步下がって、新人に会話をさせて、後ほどアドバイスすることもできます。また、将来的に、出産後でもP3000を活用すれば、在宅勤務も可能になると考えております。

営業・マーケティング本部
パートナー営業部 武田薫リーダー様



はじめは、遠隔地からの商談に不安がりましたが、思ったより和んだ雰囲気商談ができております。

また、設定が簡単なので、機材が苦手な人でも使えますし、空いている会議室に手軽に持ち運べる点も良いですね。

営業本部
プロダクト営業部 中村道治様