

News Release

報道関係各位

2013年10月21日
株式会社バイキューブ

シナジーマーケティング、「V-CUBE」を導入し 遠隔営業による地方販売体制の強化を実現

～V-CUBEを活用した往訪をしない遠隔商談により成約も実現～

株式会社バイキューブ(本社:東京都目黒区、代表取締役社長:間下直晃、以下バイキューブ)は、企業と消費者との最適なマーケティングコミュニケーションを支援する株式会社シナジーマーケティング(本社:大阪市北区、代表取締役社長兼 CEO:谷井 等、以下シナジーマーケティング)に、8月27日より提供開始となった「V-CUBE セールス&サポート for Salesforce」を提供しました。

シナジーマーケティングでは、サービスの認知、市場成長に伴う地方市場の開拓に力を入れています。営業活動に「V-CUBE セールス&サポート for Salesforce」を活用することで、訪問しない遠隔からの営業活動を実現させると共に、往訪しない遠隔営業により成約まで実現したケースもあります。電話と異なり顔が見えるコミュニケーションで、遠方の見込み顧客との商談機会を増加させるだけでなく、効率的な営業地域の拡大につながっています。

【導入前の課題】

■ 商圏を効率的に拡大させることが可能

シナジーマーケティングでは、サービスの認知、市場成長に伴う地方などの商圏拡大への対応と、営業経費の削減を両立させる手段を模索していました。サービス単価が高くない、月額課金モデルのクラウドサービスを販売している会社にとって、商談がまとまっていない遠方の見込み顧客への営業訪問をどう効率化させるかは、重要な経営課題となっていました。これまでは、電話によるアプローチを行っていましたが、顔が見えず、資料等の共有も難しいことから、口頭だけの説明が難しいIT商材の営業活動が進まないという課題がありました。

【導入の決め手】

■ Salesforce との連携で、情報が見える化された営業活動が可能

シナジーマーケティングが営業プロセスの中心にしている Salesforce と連携しており、V-CUBE を活用して顧客と商談した内容がそのままログとして保存されるため、情報管理の手間、時間のロスがなくなります。見込み顧客への接触は、1人の営業担当者だけとは限りません。これまで、文字情報での報告となっていた営業活動の情報の動画による可視化と共有が可能となることは、導入の決め手の一つとなりました。

■ 顧客側は、サービスインストールが不要

※V-CUBE は、株式会社バイキューブの登録商標です。

※本書面に記載されている会社名、製品およびサービス名は、各社の登録商標または商標です。

「V-CUBE セールス&サポート for Salesforce」を利用した見込み顧客との商談において、顧客側は、サービスインストールの必要がありません。負担を全くかけないことは、導入の決め手の一つとなりました。

ブイキューブでは、今回の導入事例は、拠点数が多くない企業が効率的に自社サービスの販売市場を開拓できた好例と考えています。

シナジーマーケティング様における導入事例の詳細については、こちらをご覧ください。

<http://www.nice2meet.us/sfdc/case/01.html>

【会社概要】

商号 : 株式会社ブイキューブ (V-cube, Inc.)
所在地 : 東京都目黒区上目黒 2-1-1 中目黒 GT タワー20F
代表者 : 間下 直晃(ました なおあき)
事業内容 : ビジュアルコミュニケーションツールの開発・販売
企業・教育機関などへのビジュアルコミュニケーションサービスの提供・システム構築
URL : <http://jp.vcube.com/> (コーポレートサイト)
<http://www.nice2meet.us/> (「V-CUBE」サービス紹介サイト)

【報道関係のお問い合わせ先】

株式会社ブイキューブ マーケティング本部
TEL : 03-5768-3308 FAX : 03-5501-9676 E-mail : release@pj.vcube.co.jp

【当社および「V-CUBE」についての一般からのお問い合わせ先】

株式会社ブイキューブ
TEL : 0570-03-2121 FAX : 03-5501-9676
「V-CUBE」サービス紹介サイト(<http://www.nice2meet.us/>)からもお問い合わせいただけます。