

有料会員限定 記事 今月の閲覧本数： 10 本中 2 本

長野のJBN、営業支援で顧客に伴走 ネット技術活用

ネット・IT 信越

2020/2/25 18:05 | 日本経済新聞 電子版

保存 共有 印刷 共有 ツイート Facebook その他

企業向けホームページ（HP）制作のJBN（長野市）が顧客企業の営業支援に取り組み始めた。HPを単純な情報発信に使うのではなく、受注につなげるためのHPの構築と活用方法を提案する。顧客企業の営業やマーケティング担当と議論しながら課題解決策を探る、コンサルティング会社さながらの取り組みが功を奏し、実績を重ねている。

企業が自社製品をPRする場合、大規模な展示会へ出展することがよくある。ブース来訪者に製品を説明、カタログを渡して名刺を交換し、後日お礼のメールを送る。業種や企業規模を問わず、よくある営業の様子だ。



セミナーを聞いて、ネット技術の活用方法を共有する（長野市内のJBN本社）

JBNはこの行程に、HPやネットを活用した技術を組み合わせて、まずは見込み客を抽出する。さらに受注に結びつけるためのサポートをする。

例えば、展示会への出展に合わせて専用ページを開発するのも手法の一つ。お礼メールにはアドレスを載せて専用ページへ客を呼び込む。ページは営業担当者がブースを訪れた客に説明する内容と完全対応させる。客は会場で聞いた話を再確認できる。

送ったメールを開封したのか、何度読んだのか。様々なデータを駆使しながら、ネットを通じた顧客との接点を蓄積し、精度の高い見込み客リストを作り上げていく。

「（客は）オンラインとオフラインを行き来しながら、必要なものを選びだそうとしている」（JBNの坂田大輔専務）。こうした行動に合わせて売り手側も体制を整える必要があるわけだ。

しかし、実現するには手間がかかる。顧客の営業部門と深い議論が必要なのはもちろん、マーケティングなど他部署とも考え方を擦り合わせなければならないからだ。

HPを見に来る人の意識も様々だ。何となく見に来た「潜在層」、目的を持って見に来た「顕在層」、自社を狙って見に来た「明確層」。3段階に分けただけでも、説明したいことを説明する、言いつ放しのコンテンツでは対応できないことが分かる。「見込み客を獲得し、継続的に顧客との接点を持つためにネット技術を活用する」。JBNの目指す先は明確だ。

創業は1996年。街の大型電光表示盤へのコンテンツ配信でスタートし、その後、広がり始めたばかりのホームページ制作に参入した。今では競合も増え、単純なHP制作では他社との差別化が難しくなってきた。

顧客が抱える様々な課題を明らかにして、それを解決したり助言したりする。坂田専務は自社の取り組みを「（顧客企業と）伴走するというイメージ」と説明する。

新たな方向へ進み始めて5年ほどになる。今ではこうしたビジネスが売上高の3〜4割を占めるようになっている。（塚越慎哉）

電子版の記事がすべて読める有料会員のお申し込みはこちら

有料購読のお申し込み

保存 共有 印刷 共有 ツイート Facebook その他

類似している記事（自動検算）

アップル、丸の内に国内最大の直営店 報道陣に公開 2019/9/5 13:38

イベントハブ、展示企業と来場者を最適マッチング 2019/7/25 4:30

コーセー、東京・銀座で12月に新型店舗 2019/7/17 13:04

eスポーツが広告媒体として急浮上 若者と接点構築 2019/3/22 6:30

PR ビジネスに最適なのは？ ワンランク上のお店選び/大人のレストランガイド

関連キーワード

坂田大輔 JBN 顧客企業 マーケティング担当 ホームページ HP

電子版トップ

EVERNOTE 関連ノート Evernote連携をすると記事に関連したノートが表示されます。 設定する ガイド

- PR なぜNECだけが作れるのか？高度な予測を実現するスーパーコンピュータとは
PR 一橋大学 楠木氏、デジタルハーツHG 玉塚氏が登壇/日経電子版フォーラム
PR 世界でNECだけが作れるすすごいスパコンとは
PR タッチパネル操作で迷わず自分好みのマッサージ | Panasonic公式/リアルプロ
PR 中野区xUR都市機構 区と一体で取り組む、安心・安全なまちづくり

- PR 中野区xUR都市機構 区と一体で取り組む、安心・安全なまちづくり
PR 仕事のできる50代が「できないこと」に挑戦する理由/日経BizGate
PR ビジネスに最適なのは？ ワンランク上のお店選び/大人のレストランガイド
PR 築25年の家を4480万円で売却に売却する方法とは？/マンションマーケット

IPR|トレンドウオッチ 一覧

新着
デザインとマテリアルで切り開く新たな腕時計
「セキュリティの穴」を突く巧妙な手口とは？
医療費控除とどちらが有利？確定申告で注目

ビジネス
日本の国際プレゼンス高めるJICA債とは？
親族外への事業承継が注目されている？
令和の事業承継&再編、カギは不動産

暮らし
大切な友人や家族と個室で過ごす贅沢な時間
あの桐谷さんの、農耕の優待株投資のスヌメ
Jリート、低金利時代に際立つ利回りのなぜ？

ゆとり
冬の新築マンション&一戸建てが一帯に
はじめての資産形成で知っておきたいこと
2020新春首都圏マンションセレクション

アクセスランキング
1. オリエンタルランド、臨時休園でみせた「優良株」の意地
2. 米欧中銀、市場の鎮火急ぐ 3日夜にもG7電話協議
3. 軽症気付かず感染拡大 ライブやカラオケ、若者も注意

未来ショッピング
Powered by ENJINE
購入型クラウドファンディングで未来のイノベーションを楽しもう

日経からのお知らせ
2021年4月入社社員を募集
台風19号 救援募金受け付け

「見えてきた？」特設サイト公開中
電子版は最初の1カ月が無料！詳細はこちら

おすすめ情報
レストラン BizGate スキルアップ 転職 Gooday 海外不動産 レストラン BizGate

IPR| 一覧はこちら
ローソンx食人松嶋啓介
3月3日、コンビニの常識を超える新商品が発売！

標的型メールに対応
プロが解説「HP Sure Click」導入のメリットとは？/日本HP

NISAからはじめる資産形成
自分のライフプランを考えて、お金ときちんと向き合おう/資産形成応援プロジェクト

DXによるビジネス変革
DXがもたらす生産性向上と企業の新しい価値とは？/日経電子版ビジネスフォーラム

Where will you find the most intelligent breakthroughs in AI?
INNOVATION IS GREAT

アクセスランキング
1. オリエンタルランド、臨時休園でみせた「優良株」の意地
2. 米欧中銀、市場の鎮火急ぐ 3日夜にもG7電話協議
3. 軽症気付かず感染拡大 ライブやカラオケ、若者も注意
4. 新型コロナ、動けぬ個人に冷える消費 自業の影響懸念
5. 新型コロナ 乱立する中国の監視網の課題 (The Economist)
6. 新型コロナ、25都道府県で260人感染 (3月3日)
7. 女子動員「嵐」超え 2.5次元ミュージカルの熱量
8. 株価30倍、名経営者逝く ウェルチGE元会長死去
9. ジャック・ウェルチ氏死去 GE元会長「選択と集中」
10. 在宅勤務 実をあげるには (上) システム接続時間に制限
3/3 14:00 更新

変革と活力を
もたらす人をつくる
次のステップへ
扉を開こう、

日経ビジネス

Views
新型コロナ対策に「テレワークの正論」は通じない
上野泰也のエコノミック・ソナー
新型コロナ制圧は「南半球の感染者数」がカギ？

日経 XTECH

東京大改造
開通2年も前倒し 五輪に間に合った横浜北西線
DXに不可欠なクラウド3技術
世界3大クラウドをいいとこ取り「究極技術」活用

NIKKEI STYLE

MONO TRENDY
いざテレワーク 先進企業に学ぶ「在宅に必要なモノ」
ヘルスUP
魚をよく食べる人ほど認知症の発症少ない 東北大研究

日経 BizGate

日本型プラットフォームを創る
ウーバーと提携 トヨタが考える未来

U22 学び・就活・キャリア

イベントリポート
休学をポジティブに生かした大学生

ウーマックス プロジェクト

ウーマノミクス・ストーリー
営業が仕事の基盤をつかった。英語は日本の未来をつくる (ECC)

Smart Work

PICK UP
日経Smart Work大賞2020、サントリーホールディングスが2年連続受賞

天気 プレスリリース検索
アカウント一覧

訂正・おわび
日経電子版へのご意見・ご要望

日本経済新聞社の関連サイト

NIKKEI ASIAN REVIEW 日経中文网 FINANCIAL TIMES
日経ビジネススクール Gooday 日経ウーマックス プロジェクト
日経 BizGate 日経チャンネルマーケットツ 日経ビジネス 日経 XTECH
NATIONAL GEOGRAPHIC NIKKEI STYLE Smart Work Paravi 動画配信サービス
NIKKEI event&seminar NIKKEI TEST

イベント・セミナー
教育・キャリア
各種サービス
日経イベントガイド
日経の企業内研修
日経テレコン
日経ホールと貸会議室
日経のグローバル人材育成
日経のN-BRAND JAPAN
日経懇話会
日経のベテラン記者を講師に
日経チャンネル
講演会向け講師紹介
日経キャリアNET 転職
日経グローバル

日本経済新聞社について
会社情報 | プレスリリース | 記事利用 | 個人情報の取り扱い | 本社採用案内 | 日経グループ情報 | 新聞広告ガイド | 紙面紹介と講読案内 | 法人お問い合わせ窓口 | SNSアカウント一覧

日経電子版について
サイトポリシー | ヘルプセンター | FAQ・お問い合わせ | ご購読サポート | チャットサポート | 電子版広告ガイド | リンクポリシー | 著作権 | データ利用 | 個人情報 | 利用規約 | サイトマップ | 訂正・おわび