

『きっかけさえあれば』という悩みが解決。

さらなる商談成立をめざして、

戦略的なWEB経営イノベーションを確立したい。

本社ソリューションセンターに機械を導入し、
技術サポート力を強化



社の商品が掲載されたことを機に有料サービスの切り替えました。問い合わせが急増し、当社が最も悩んでいた「最初のきっかけ」ができたんですね。

「いけるー手応えを感じたイプロスでのフル型営業。」

「きっかけさえあれば、喜んでいただける自信は100%。」
当社はものづくりに関する技術サポートとその活用サービスが、売りの会社です。営業やエンジニアがヒアリングを重ねてお客様の課題を預かり、データや必要なものを揃え、製品の比較購入から納品後の運用までをトータルでサポートしていきます。多くの商社は販売だけに留まっていますが、当社のように「留まらずに技術面も含めたトータルでのサポートをしている企業は他にありません。そこが最大の特長なのですが、一言で表現するのが難しいだけに、伝わりにくいというもどかしさがあります。特に難しいのが最初の「きっかけづくり」。お付き合いがスタートしさえすれば、必ず喜んでいただけるのですが、そのきっかけづくりの工夫が常々必要だと感じていました。

また、これと並

WEBを活用した プル型営業への変革。 その中核に、 イプロスを据えました。



株式会社システムクリエイト
代表取締役社長 川上 正義 様

システムクリエイト様は工作機械(マシニングセンター、NC旋盤など)、CAD/CAMからデジタルデザイン、パソコンまで、ものづくりの幅広い分野において、新商品の提案、販売から導入、操作方法、教育まで、ものづくりに必要なあらゆることをトータルでサポートをする『ワンストップソリューションサービス』が最大の売り。しかし、業界の中でも珍しいビジネス形態のため、業務内容を伝えるのに苦戦。「きっかけさえあれば…」という悩みを解決するためにイプロスを活用。メールマガジンMagをきっかけに問い合わせが増え「これはいけるー」との手応えを感じられています。

行して自社ホームページもリニューアル。SEO対策も進め、WEBを活用して、「製品・技術を探しているお客様に接触を図る」フル型営業に切り変えていきました。ポイントは、エンジニアとダイレクトに繋がるイプロスとの連携でしょうか。当社のホームページだけでは広がり小さいためです。当社の商品を一人でも多くの方に見ていただき、問い合わせをいただく。そういう点でも、イプロスにたくさんの商品を掲載することは有益でした。当社がイプロスへの商品登録を進めるほど、結果が出るというところを、まさに今実感しています。

「社内評価を高め、担当部署のモチベーションを上げる。」
当社では現在、広報の部署がWEBの営業担当窓口となっております。WEBからの問い合わせが受注に繋がった場合には、彼らの成果になります。引き合いメールは全員が見られる状態で、メールが届いたら誰かがすぐに対応できます。引き合いメールは受注の第二歩、とても重要なステップにも一つ、それらを「評価」することが、担当部署のモチベーションアップには大事なことです。引き合いを受け、受注の意味を放置してはいけません。注にはつながりませんから。

有料サービスの活用後、引き合いは90件、そのうち4件が受注につながりましたが、まだまだ伸びしろはあると思っています。また、関西以外の中部・関東方面から

コラム

「すべてができる」から「できる」。マッチングサービス「システムクリエイト」様が手掛ける「フロントサービス」では、様々な業種・多様な業務を請け負っているため、多くの企業の強みを幅広く把握されています。これを活用したサービスが「びた」(びた)と「トラボレーション」。同社の取引企業はもろろん、さまざまな企業を仲介するマッチングサービスで、登録料や紹介料などは一切無料。製造業の企業間でのリアルなネットワークを作ることで、各社の業務・取引の円滑化に貢献されています。

「次は動画で、新たな顧客開発に向けてチャレンジ！」
今後はクレイモ、モデルや木型など、既に現物がある製品などの形状データを3Dスキャナーで測定しCADデータを作成するリバーシブルエンジニアリングを中心としたデジタルデザインツールを強化して、当社の顔にしていきたいと考えています。そのためにも今以上にWEBを使った「きっかけづくり」を加速させていきたいですし、動画でのPRなども検討していきたいですね。



3Dプリンタ・光造形機での造形サービスもご提供

ご利用
いただいたのは

ゴールドプランです。

- 1 イプロス製造業内の優遇表示と専用の特設サイトで安定した引き合いが狙えます。
- 2 会社名・部署名・氏名・メールアドレスなど、見込み客の情報がリストとして手に入ります。
- 3 イプロスでもっともご利用いただいている、最強の商品です。



ゴールドプラン/特設ページ

「今、探している人に接触。フル型営業へ転換！」

イプロスが
お役に
立てたこと

- ▶ 見込み客との「最初のきっかけ」の提供
- ▶ SEO対策をはじめとしたWEB集客
- ▶ 従来のエリア外から問い合わせの獲得