

Q. 貴団体のお客様と活動内容を教えてください。

A. 私共は、研究者で組織される学会様を支援する活動を行っております。学会に所属されている学会員の皆様が研究活動に集中できる環境づくりをお手伝いするため、学会事務のアウトソーシング事業を行っております。具体的には、学会の会員管理、会計管理、大会運営、刊行物発行、WEB/IT 支援を行っております。

Q. なぜスリーシーズに営業支援を依頼しようと思ったのですか？

A. 従来の営業スタイルは、リストにテレアポを実施するアウトバウンド型でした。しかし、営業スタッフの数も限られているため、お客様からの問合せを増やし、問合せがあったところにだけ営業するスタイル(インバウンド型の営業スタイル)への転換を模索していました。そのようなタイミングで、どのようにしたら「問合せが増えるか？」をスリーシーズさんにご相談したのがきっかけです。



読み物風に作成された事例集

サービス一覧

Q. 具体的にどのような営業ツールを作成されましたか？

A. 大きく分けると2つのツールを作成しました。1つは、読み物風に作成された事例集です。これは、既存のお客様である学会の先生方にインタビューをさせていただき、学会が共通して抱える課題などについてお話しいただき、その中で私共のサービスや役割について触れていただきました。もう1つは、サポートメニューを一覧化したサービス一覧です。

Q. 営業ツールの作成はどのように進めましたか？

A. 作成の目的、コンセプト、記載内容、デザインなどについて、スリーシーズさんと何度も議論を重ねました。私共はサービス提供者として、スリーシーズさんにはお客様の視点からご意見をいただいて議論を重ね、この営業ツールが本当にお客様に響くものになるかを徹底的に話し合いました。実際の営業現場にスリーシーズさんにも同行いただいていたため、現場感も理解していただいた上での議論となりました。

作成にあたっては、キャッチコピー作成や、コンテンツ、お客様への取材などはスリーシーズさんに担当いただき、私共はそれを確認させていただくという流れで行いました。

Q.営業ツールの効果はいかがですか？

A.問合せ件数が目に見えて増加しました。具体的な件数を申し上げることは出来ませんが、当初の予想を上回るお問合せをいただくことができました。

また、営業ツールを御覧になったお客様からも、「大変分かりやすい」など、高い評価を頂いております。

Q.最後に、今回の営業ツールの作成を含めスリーシーズ社についてご評価をお願いします。

A.スリーシーズさんとお付き合いして良かったのは、営業に関する課題をワンストップで解決していただけることです。今回の営業ツールの作成も、スリーシーズさんとのお付き合いの中の一部にすぎません。

また、スリーシーズさんの場合、パンフレット等の制作会社さんと異なり、営業戦略から一緒に考え、どのような営業ツールを作れば有効かについてトータルでアドバイスいただけるのが助かります。この点が、営業支援会社であるスリーシーズさんに営業ツールの作成もお手伝いいただくメリットだと感じています。

今後も営業ツールの作成のみならず、様々な視点からアドバイスいただきたいと思います。お待ちしております。