

ニュースリリース

【活用事例】 ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社が SHANON MARKETING PLATFORM を導入 ～インサイドセールスチーム立ち上げと同時に MA を活用～

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976 以下、シャノン）は、ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：山本 和夫 以下、ジャックス・ペイメント・ソリューションズ）における、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM（以下、SMP）」の活用事例を発表いたします。



ジャックス・ペイメント・ソリューションズは、EC 事業者向けの後払い決済サービス「アトディーネ」

を展開。この事業開始から5年後、インサイドセールスチームを立ち上げたタイミングでSMPを導入し、電話コールから、商談、案件化までのプロセスを整備することで、事業を軌道に乗せています。

同社では電話コール時に、今検討段階ではない顧客に対しても検討時期のヒアリングを行い、顧客の感触や確度をインサイドセールスの活動履歴としてSMP上に登録することを徹底しています。これにより、毎月の見込みを一覧で抽出でき、スコアリング機能で優先的にアプローチすべき顧客が明確になるため、タイミングを逃さずアプローチをすることが可能になりました。

さらに、電話コールから、商談、案件化それぞれのフェーズ定義とKPIを設定し、KPIの管理にもSMPを活用しています。今後はインサイドセールスのアプローチに加えて、ウェビナーやコンテンツ配信にも注力していきます。

■導入による効果

- 顧客の検討時期や感触など、今後の電話コールや商談で重要になる情報の蓄積
- スコアリング機能による優先的にアプローチすべき顧客の見える化
- 商品の説明機会獲得数や案件化数などのKPI管理

■事例インタビュー概要

- 「ECサイト担当者の情緒の壁」を乗り越えるインサイドセールス
- SMPを活用してインサイドセールスを成功させる3つのポイント
- コロナ後さらに広がるインサイドセールスのチャレンジ

【事例インタビュー】チーム立ち上げと同時にシャノンのMAを導入、ジャックス・ペイメント・ソリューションズ流のインサイドセールスでMAを活用する方法とは

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号 株式会社シャノン
証券コード 3976（東証マザーズ）
設立 2000年8月

代表者 代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4 階
事業内容 クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート
マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL <https://www.shanon.co.jp/>

■製品に関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL : 03-6743-1565

E-mail : marketing@shanon.co.jp