

ARを活用することで
新規クライアントやしばらく提案していなかった
既存クライアントに対し、
アポイントが取れやすくなり、
案件を受注する確率が高まりました

C 社様

■ 会社紹介

都市部から車で1時間程の街で長年印刷業を営んできました。地場でお付き合いしている小さなクライアントが沢山いらっしゃるのですが、現在の社長になってから、デザインや印刷の前工程を重要視するようになりました。

今まではクライアントがほぼ地場の直受クライアントが多く、会社自体の規模が小さいので、新規クライアントを広げるのが難しい状況でした。

アプリ事業を始めた5年程前は、景気も悪く、印刷物の値段は上がらない、原材料の上昇、受注案件の増加見込も少なく、起爆材が必要と感じていました。

■ 導入時の他社サービスとの 比較について

当時の他社サービスは初期費用が高いものや、コンテンツ数や容量での従量課金制で安く始められるものもありましたが、**ARの表現力の違い**や費用面でウイズに決めました。

社長を説得するまでは時間が掛かりましたけれども、まずはARで利益を出すのではなく、自社の販促ツールとして利用して付随して印刷物が受注できるようになればということで活用していきました。やはり費用は安くはありませんでしたが、実際に効果は出ています。

特にウイズの**営業支援・企画支援**はすごくサポートしてもらってると思っているので、常々感謝してます。電話でも嫌がられてるんじゃないかな！？っていうぐらい電話しています。

株式会社ウイズ 

〒550-0001

大阪府大阪市西区土佐堀1丁目4-8
日栄ビル6階

TEL : 06-6225-0800

ビジネスソリューション事業部

<https://www.wiznet.co.jp/>

mail : otoiawase@wiznet.co.jp

導入後、営業面での

工夫していることについて

事業を立ち上げた2012年頃の当初はARだけでも珍しがってくれたため、提案がしやすかったですが、今ではARを提案する企業も増え、ただ表示するだけのARの提案では難しくなってきました。

今でも他社が既存のアプリにARコンテンツを設定し提供していますが、CARMでは**クライアントのオリジナルアプリ自体が作成でき、各クライアントに合わせてカスタマイズもできる**ので、自社の企画力とアプリの組み合わせが評価され、口コミが広がって特に**学校業界の案件受注が増えました**。

またアプリだけではなく、パンフレットやホームページの制作を含めたパッケージ提案が結果的にまとめて弊社にご依頼いただけるので、クライアントの負荷も少なくなっているそうです。

アプリはクライアントの囲い込みの重要なポイントになっていると思います。

最近では新規学校クライアントのコンペにお誘いいただき、パンフレット、ホームページアプリ制作を一括受注しました。

また学校の案件以外にも自治体や観光業界にもアプローチしています。

もともと提案力や企画力は自信がりましたが、**ARを活用することで新規クライアントや、しばらく提案していなかった既存クライアントに対してアポイントが取れやすくなりました**。

またアポイントが取れると案件を受注する確立が高まりました。

導入後、苦労している

ことについて

営業の人数が少なく、既存のクライアントの案件を一人ひとりが沢山かかえているので、

新規開拓への展開がうまく進めていないところがあります。

そのため同業社や広告代理店との協業で営業効率を上げています。

また事業の立ち上げのタイミングもありますが、1年間の運用の中で思ったより受注件数が多かったため、受注のフォローが行き届かず、クライアントの予算が消化しきれなかったことがあり、クライアントにご迷惑を掛けてしまいました。

FIL・CARMを活用している中での印刷物の受注状況について

今までの提案だけあれば、本来は受注できなかったであろう案件があり、本来であったら印刷物の受注は減少していただろうとすることがあります。

また**1回離れていってしまったクライアントがアプリ絡みで仕事が戻ってきた**案件もあります。

今後の展開について

アプリ単体でより利益を出していきたいです。案件によっては大きい金額のカスタマイズの案件もありますが、規模の小さい案件で数をこなす方法も模索しています。最終的には回転が速い案件と大型案件の両立を目指したいです。

大型案件はキャッシュフローの回転率が悪いので、今まで印刷物で小口で売上を立てていた部分をアプリで補填できるようにしていきたいです。