

用途に応じてメニューを使い分けて解析しています。

No Image

企業情報

業種 Web制作会社様  
業務内容 ホームページ制作・システム開発・広告デザイン  
資本金 3,600万円  
従業員数 40名

## Interview of らくらく顧客開拓

### Q 「らくらく顧客開拓」を知った理由はなんですか？

以前、どこどこJIPの提案をしてもらいました。その際に新しいサービスの紹介をして頂き、WEBのアクセス企業が分かるツール「らくらく顧客開拓」を知りました。弊社ではWEBの制作も行っているため、セットでのパッケージ販売をしたいと思い代理店になりました。

### Q 「らくらく顧客開拓」を導入してみてどうですか？

自社のWEBサイトにどの企業からアクセスがあったか分かるので、面白いですね。社内でアクセス企業の確認をして企業リストを営業に役立てています。その一方で、機能が多いので使いきれしていない部分や、大企業の場合に誰にテレマをすればいいのか分からないといった悩みもあります。

### Q 提案企業はどの様なところですか？

主にウェブサイトのリニューアルしたい企業に提案を行っています。業界については特に問わず、大規模な会社にメインに提案することが多いですが、その他にもニーズがありそうなら声をかけています。

### Q 「らくらく顧客開拓」の使用用途について教えてください

アクセスの解析結果からアクセス企業が分かるので、抽出したリストに対してテレマ、DMで営業活動をしています。今後はFAX機能などを使用した営業活動を行っていければと思っています。WEBアクセスのあった企業なので食いつきはよく、以前よりも問合せは増えました。

### Q 販売していて難しい点は？

らくらく顧客開拓の使用目的が明確でないお客様でないと提案してもなかなか導入には至らないことがあります。広告予算があると、目一杯使って良いHPを作るので、その間に開拓を提案したりした

いのですが、その部分の営業があまり出来ていないです。

こうした部分を今後解決していけたらと思っています。

既存の顧客には提案できると思うので、引き続き提案方法などを考えていきたいと思っています。

### Q よく使うメニュー、使わないメニューは？

よく使うメニューは「アクセス数」、「ページ遷移別抽出」をよく使っていますが、分析まで手が回らないのが悩みです。また、知らない機能も多く、それらが使えていない状態です。

### Q お客様の活用方法は？

らくらく顧客開拓を使用し、DMやテレマのターゲットを絞るなどして使用されています。比較的なじみやすい商材で、お気軽にご利用頂いております。

### Q 「らくらく顧客開拓」への今後の要望、期待はありますか？

商品知識がまだ少ないので、活用方法や営業サポート、セミナーを開催してくれると今後販売を行う上で非常に助かります。

最後までお読み頂きありがとうございました。

ご意見、ご感想等ございましたら、サイバーエリアリサーチ株式会社までご連絡下さいませ。

今後も、より良いサービスを提供するため、精進して参りますので、何卒よろしくお願いたします。

ご協力頂き、誠にありがとうございました。