2020 年 10 月 27 日

株式会社シャノン

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。

■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

■報道関係者からのお問い合わせ先

シャノン PR 事務局（イニシャル内）　担当：小野・山田・根本

TEL：03-5572-6316

FAX：03-5572-6065

E-mail：shanon@vectorinc.co.jp