

Press Release
報道関係者各位

営業支援SaaS「Magic Moment Playbook」が凸版印刷に導入
インサイドセールスの体制を整え、新たな営業機会の創出を目指す
～見込顧客のオンライン上の動きから最適アクションを自動提案、営業DXを推進～

株式会社Magic Moment(本社:東京都港区、代表取締役CEO:村尾祐弥、以下「当社」)の提供する、LTV経営を支援する営業SaaS『Magic Moment Playbook』が、凸版印刷株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長:鷹秀晴、以下「凸版印刷」)内での新たな営業オペレーションの構築を目的にテスト導入されました。本取組を通じて、凸版印刷はインサイドセールス※1の体制を強化し、持続的成長を見据えた新たな営業機会の創出を目指します。

TOPPAN

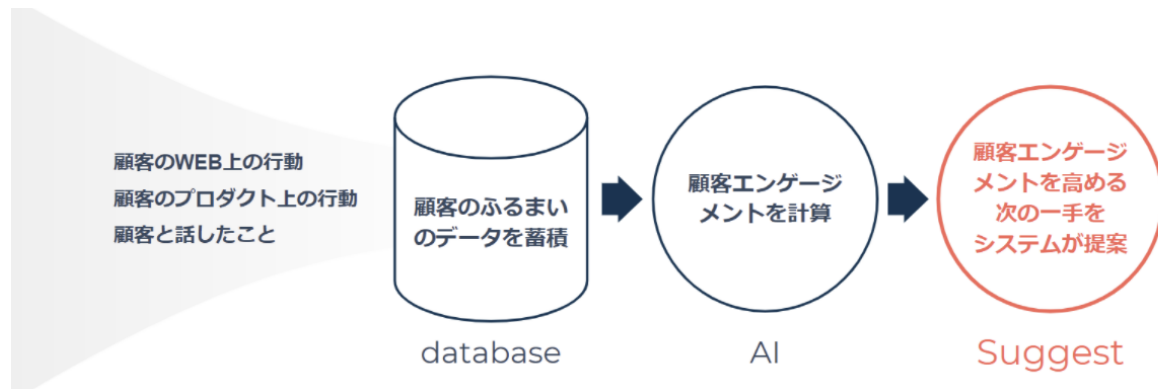


『Magic Moment Playbook』: <https://lp.magicmoment.jp/magic-moment-playbook>

当社は「強い絆で社会をつなぐ」をミッションとし、LTV経営を実現する営業SaaSの『Magic Moment Playbook』を提供しています。「顧客エンゲージメント(顧客との継続的な関係)構築が、営業成果を最大化する」という考えのもと、営業プロセスや顧客の行動をリアルタイムで可視化し、営業担当者に最適なアクションを提案することで、営業DXを実装します。

この度凸版印刷では、『Magic Moment Playbook』活用のもと、インサイドセールスを構築し、新たな営業機会の創出、マーケティングで獲得した見込顧客の成約率向上を目的に、本取組を開始することになりました。

具体的な取り組みとして、凸版印刷は、データを計測し、可視化された興味や関心度をもとに、見込顧客ごとの状態に合わせた『Magic Moment Playbook』からの「いま何をすべきか、次にどう動くべきか」の行動提案を受け取ることで、最適なタイミングで適切なアクションを実行する仕組みが整います。これにより生産性向上とLTV^{※2}の最大化につなげる事が可能となります。



当社は今後も、凸版印刷の目指す営業活動の実現に向け、同社のインサイドセールス立ち上げや、顧客エンゲージメントを中心とした営業DX組織^{※3}の構築を支援して参ります。

■ 凸版印刷株式会社 情報コミュニケーション事業本部 マーケティング事業部 デジタルマーケティングセンター 内田智宏氏からのコメント

弊社は、他のB2B企業と同様に、引き合い依存型の営業活動から脱却し、創注型の営業活動への変革が求められています。その変革のため、デジタル技術を最大限に活用し、①商談管理の高度化、②得意先人脈のデジタル化・一元管理、③得意先接点のデジタル化の3つを注力テーマに、「トッパンの営業DX」を推進しています。

弊社では、2017年より「Web創注活動」を推進。Webを通じてお問い合わせいただき、その売り上げは右肩上がり成長しております。その一方で、お問い合わせに至らないお客様（ダウンロード者など）に対しての営業活動は、あまり成果が出ておりませんでした。面識がないお客様に、引き合いをいただく前段階からアプローチし、エンゲージメントを高め、購買意欲を高めること（案件化すること）は、我々にとって不慣れな営業活動だったからです。

我々に必要だったのは、インサイドセールスを推進するためのセールスの型でした。「Magic Moment Playbook」のテスト導入を決めたのは、セールスの型作りを支援して（ソフト）いただけること、実際にその型を推進するための機能（ハード）があるからです。ツールを変えると、行動が変わり、最終的に我々のマインドが変わることを目指しております。Magic Moment社のご支援、アドバイスをいただきながら、トライアルを成功させ、ゆくゆくは全社の営業DXにつなげていきたいと思っております。

- ※1 電話やメール、SNS、ウェブ会議システムなどのツールを使って、顧客と非対面でコミュニケーションをとる営業手法。
- ※2 LTV(Life Time Value)顧客生涯価値。
- ※3 デジタルトランスフォーメーション。IT技術を有効活用し、新たなビジネスモデルやサービスを生み出すことで、人々の生活をより豊かにすること。

■『Magic Moment Playbook』について

『Magic Moment Playbook』は、営業プロセスや顧客のアクティビティを可視化し、蓄積したデータ分析を通じて、最適なアクションを自動提案するサービスです。顧客エンゲージメントを構築し、LTV最大化を実現します。

特長：

- CRM(顧客管理)やMA(マーケティングオートメーション)とも連携し、顧客ライフサイクルを一元化
- 選択式の入力フォーマットを用いることで、プロセスを簡素化するとともに、顧客の行動をデータ化
- データを分析し、営業担当者に最適なアクションを自動提案
- 顧客の状況をもとに分岐条件を設定し、成果につながりやすいコミュニケーション内容を自動提案
- 顧客エンゲージメントをレポートで表示
- サービス内からメールや電話が簡単にできる



<プロダクト概要>

正式リリース時期:2021年1月

製品サイト:<https://lp.magicmoment.jp/magic-moment-playbook>

提供価格: 初期費用 + 月額費用となっております。具体的な費用は下記URLからお問い合わせください。<https://lp.magicmoment.jp/magic-moment-playbook-inquiry>

申込方法: 無料デモのお申し込みが可能です。下記URLからお問い合わせください
<https://lp.magicmoment.jp/magic-moment-playbook-demo>

■株式会社Magic Momentについて

＜会社概要＞

会社名: 株式会社Magic Moment

代表者: 代表取締役CEO 村尾祐弥

設立: 2017年3月(事業開始: 2018年9月)

本社: 106-0041 東京都港区麻布台1-8-10 麻布偕成ビル3F

資本金: 7億1297万円(資本準備金含む)

事業内容: Magic Moment Playbook、営業組織BPOの提供

URL: <https://www.magicmoment.jp/>

＜代表プロフィール＞



Magic Moment 代表取締役 CEO

村尾祐弥 Yuya Murao

毎日コムネット、マイナビを経て、Google Japanへ入社。営業統括部長として代理店営業・モバイル・ダイレクトセールスの立ち上げに従事。構築したオペレーションは世界的に評価され、グローバル展開。2015年にfreelに参画し、1カ月でインサイドセールス組織の成果を倍にし、設立後初となる予算達成に導く。2017年からRapyuta Robotics 執行役員ビジネス統括を経て、2018年9月よりMagic Momentの経営を本格化。

■本件に関するお問い合わせ

株式会社Magic Moment 広報(PR) 稲田有香

Email: pr@magicmoment.jp

Tel: 090-6656-2594