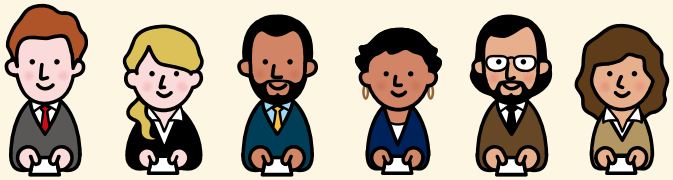
ケンブンスイッチ 11月号



営業AXサービス「Sansan」の導入事例に掲載されました！

研文社では、2019年から営業AX*1サービスであるSansanを導入し、顧客情報の一元化による営業力強化を進めてまいりました。ツール導入前の弊社では、名刺は各自で管理しており、展示会などでいただいた名刺も手入力に頼っていました。それがSansanの導入により、顧客情報のデジタル化・共有化が瞬く間に実現しました。さらにコロナ禍以降、インサイドセールスに取り組むにあたっては、情報発信の基盤としてSansanの顧客データベースが大いに活躍しています。SansanとMA*2ツールを合わせて使うことにより、弊社の営業活動におけるDX*3も着実に進化を遂げており、今後はAI技術を用いた営業活動の更なる高度化に取り組んでいきたいと思います。
このような取り組みを評価いただき、Sansan Innovation Summitには過去に2回登壇させていただいたことがあります。そして今回は事例紹介ページへの掲載依頼をいただき、取材を経て、先日事例ページが公開されました。ぜひご覧いただけますと幸いです。

*1：AX=AIトランスフォーメーション。AIの活用により業務や事業を変革すること
*2：MA=マーケティングオートメーション。
　　見込み顧客の獲得から育成、選別などを効率化するためのITシステム。
*3：DX=デジタルトランスフォーメーション。デジタル技術により業務を支援・効率化すること
　　（営業DXであれば「営業支援システム」などを指す）。





事例ページ
はこちら

https://jp.sansan.com/case/kenbunsya

★中の人ブログSansan編
https://www.kenbunsya.jp/commusapu/blog/6464/

★詳しい話を知りたい方は、
smartpromotion@t-kenbunsya.jp
または本メールへの返信にてお問い合わせください。