

新しい商談のスタンダード

WEB商談

はじめました

この記事は、約5分で
お読みいただけます。



「コロナウイルス感染対策で、お客様に会うのを断られた…」
「会社の方針で直接訪問が基本 NG になって電話で営業しなきゃ…」
「感染が怖いから、うちの営業が外に出たがらなくなっちゃって…」

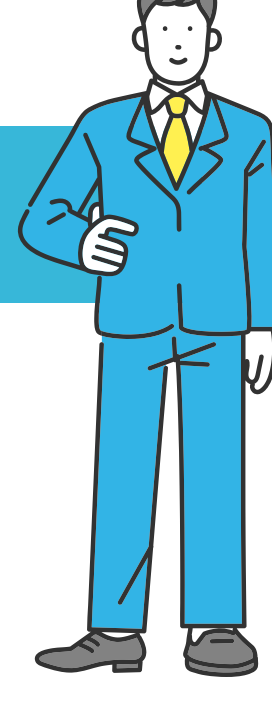
いきなりですが、このようなお悩みを抱えていませんか。

コロナウイルスの影響により、商談などでお客様とお会いする機会が作りづらくなっている昨今。メールや電話だけで、商談を完結させる…といったこともなかなか難しいかと思えます。

実は、そんな世の中の悩みを解決させるツールが、今回ご紹介する<WEB商談>です。

現在、日本では<WEB商談>を活用する企業が増加中。この度、弊社でもWEB商談ツールを導入し、数多くのご商談の機会をいただいております。

より多くのお客様のお悩みを解決したいから



当社がWEB商談ツールを導入したのは、今年はじめ。コロナウイルスがまだ、世界中へ大きな影響を与える少し前のことです。

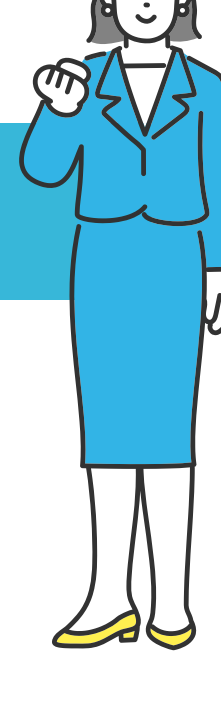
それまでの当社は、お客様とお話することで信頼関係を構築し続けていました。「千葉県のお客様を大切にする」という意識が根付いていたこともあり、そもそもWEB商談をする、という発想すらなかったのです。

そんな中でWEB商談ツールを導入しようと考えたのは、「もっと遠くのお客様の元へ、もっと沢山会いに行きたい」という思いから。

弊社は「お客様と話す」ことを大切にしています。直接お話できるツールであるという前提条件もクリアし、まずは数名の営業によって、テスト導入がスタートしました。

導入当初はなかなか商談機会が増えませんでした。コロナウイルスの流行が始まると同時に需要が急激に増加。営業範囲が遠方まである人ほど、メリットを強く感じているようで「今までは1日に訪問できる数が限られていたが、WEB商談を活用することで、お客様とお話する件数が増えた」と話しています。

「会える」商談ができる強み



WEB商談ツールを利用する一番のメリットが「会いに行かなくても会える」こと。

メールでは文字だけ、電話では声だけの商談とは違い、モニター越しに対面で商談をすることが可能です。

画面内で資料の共有もできるため、商談の中身は実際に訪問していた時と変わらないレベルに。導入後、なかなか社内に浸透しなかった弊社でも、「使ってみると本当に便利」という声が続々上がってきました！

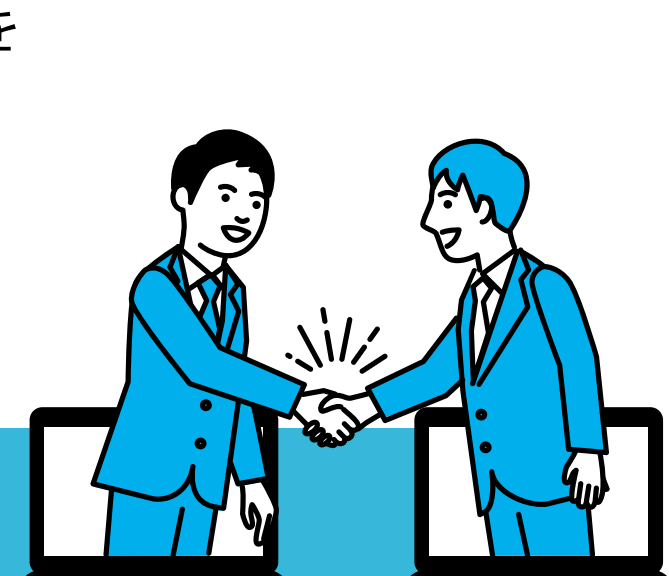
正直、業界問わず、幅広い企業様とやりとりしている分、このツールがどう思われるのかという不安はありました…。

しかし、お客様からは、

「手軽に資料を見ながら説明を聞いて便利だね」
「スキマ時間に手軽に顔を合わせながら話せるのがいいね」
「コロナの影響があるから、変わらないとね」

と、多くの方が好意的に受け入れてくださったのです。

今では多くの営業がWEB商談ツールを使用した商談を続けています。



WEB商談が当たり前の時代に

「コストとかシステムとか、実際うちで導入できるの？」
「うちのお客様はどう感じるかな…」
実際に導入しようとお考えになる時、このような壁にぶつかるはず。そんな皆様にお伝えしたいことは1つ。

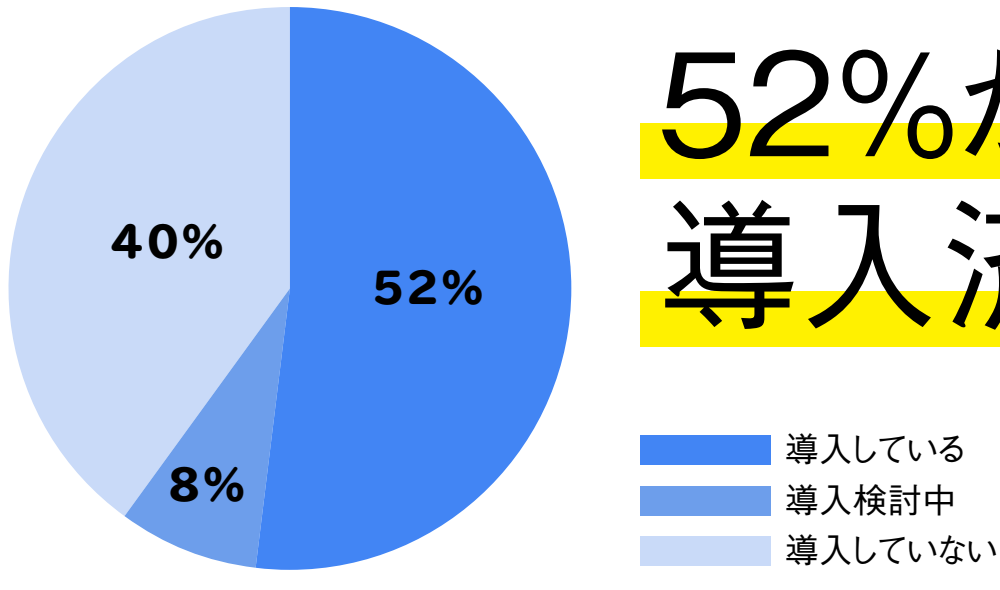
「WEB商談というのは、当たり前の世の中へなってきた」ということ。こちらをご覧ください。

経営者、営業職 1000名へのアンケート結果

※2020年5月時点

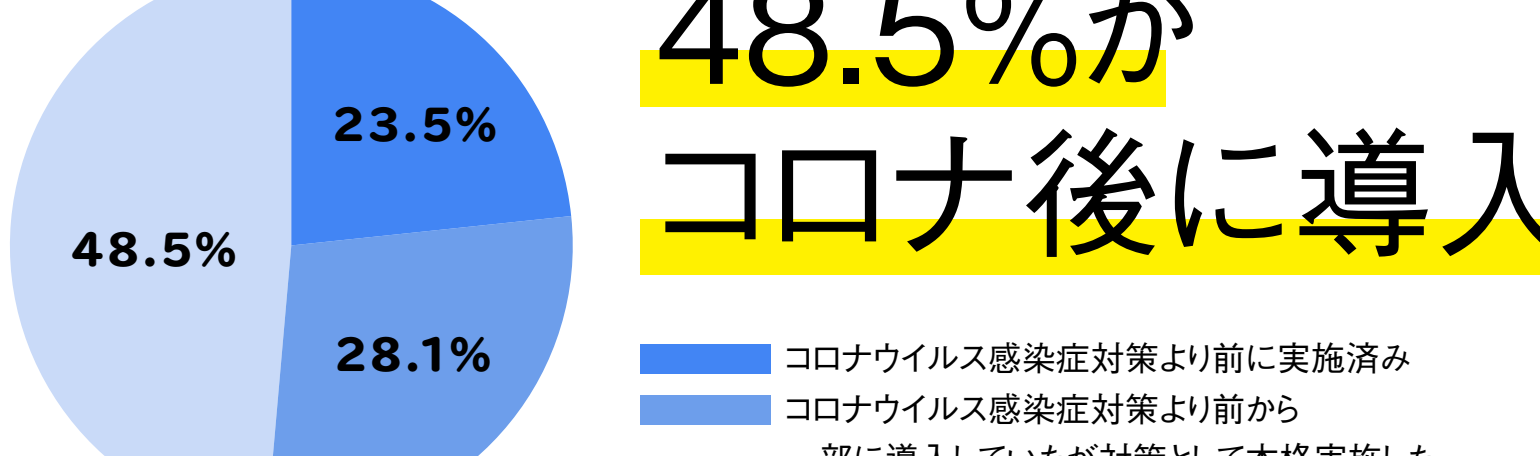
(緊急事態宣言発令の7都道府県在住)

WEB商談を導入しているか



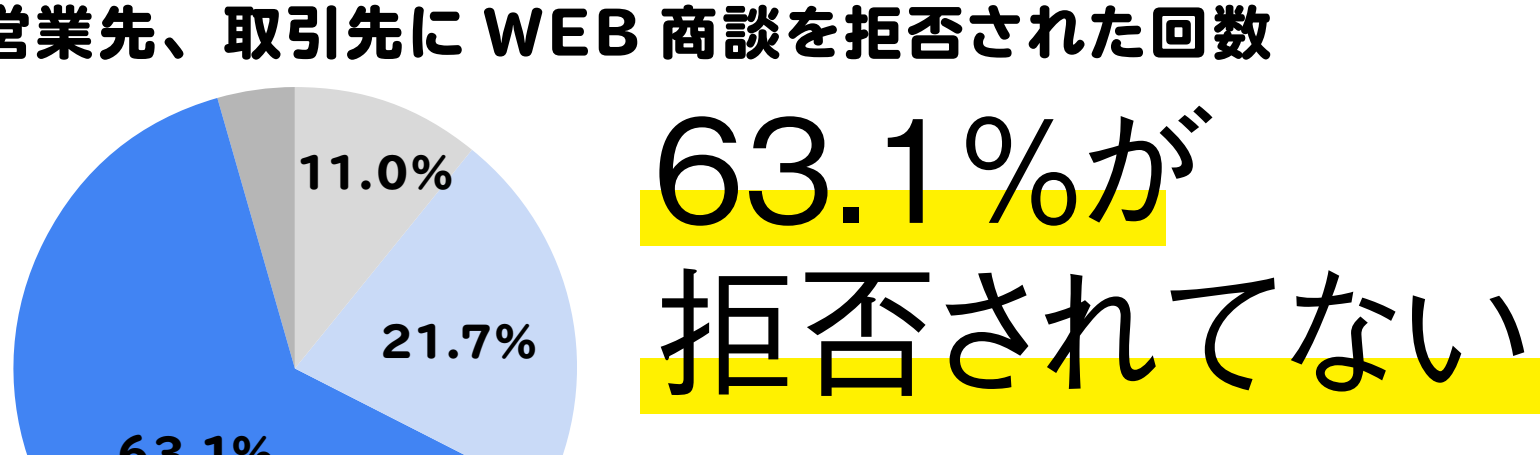
52%が導入済み

WEB商談の導入時期



48.5%がコロナ後に導入

営業先、取引先にWEB商談を拒否された回数



63.1%が拒否されていない

出典：ベルフェイス株式会社調べ

このデータであるように、導入している企業が増え続けています。

さらに最近では、WEB面接を使った採用活動にも活用。求人メディアにおいては、WEB面接を使った特集が組まれるなど、商談以外にも、広く利用され始めています。

導入するハードルは、決して高くありません。新しいビジネスのスタンダードとなった<WEB商談>。

当社ではWEB商談を導入したことで、より機動的に採用のお手伝いできた日々実感しています。

「WEB商談を体感してみたい！」というお問合せも大歓迎です！

最新の採用情報提供に併せてご案内いたしますので、お気軽にご連絡いただけますと幸いです。