

RICOH
Visual Communication
お客様導入事例

画面共有して、Face to Faceの商談を実現。

リコー ユニファイドコミュニケーションシステム(RICOH UCS)が遠隔地のビジネスチャンスを見逃さず、スピーディできめ細やかな対応により業績アップに貢献。

サイボウズ株式会社様

- 機器構成 : RICOH Unified Communication System P3000 ×2台
- ご導入拠点: 東京本社
- Company Profile
- 業種: 情報・通信業(従業員429人) ■ URL: cybozu.co.jp
- 主な業務内容: インターネット・イントラネット用ソフトウェアの開発、販売、運用



リコー ユニファイドコミュニケーションシステムを使えば、東京にいながら遠隔地の商談に参加でき、ビジネスチャンスを見逃しません。



サイボウズ株式会社
営業本部 パートナー営業部
ご担当者様



リコー日本の商談支援をするパートナー営業部では、対応できる人員も少ないため、遠隔地での商談や勉強会は断ることもあり、ビジネスのチャンスを失っていました。また、出張による時間や経費を削減し、より効率良くお客様対応ができればと考えていました。RICOH UCS導入によって、いつでも、どこのお客様とも、Face to Faceのコミュニケーションが可能に。画面共有により、製品やサービスの魅力を分かりやすく伝えることができ、すみやかなクローズアップができるようになりました。

導入前の課題

遠方のお客様との商談機会を逃していました。

❗ 遠方のお客様との商談に、迅速かつ確実に参加できるようになりました。

出張による時間と経費がかかっていました。

❗ 出張経費が導入前の4分の1に削減できました。

メールや電話でのフォローでは限界がありました。

❗ 東京にいながらFace to Faceの勉強会や商談が増えました。

他のテレビ会議システムは設定が煩雑でした。

❗ 画面共有によりわかりやすい製品説明が可能になりました。

商談機会を増やす

リコー ユニファイドコミュニケーションシステムによって、
前年比売上 約130%アップ
を実現しました。



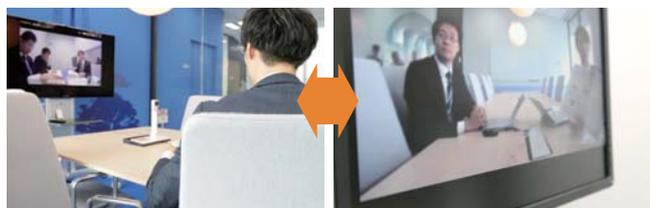
サイボウズ株式会社
営業本部 パートナー営業部
ご担当者様



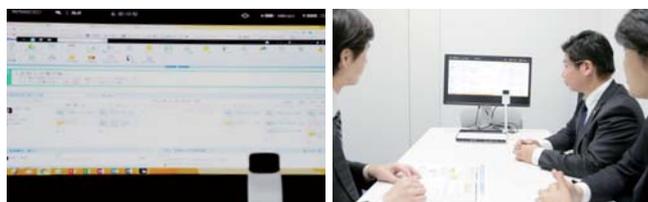
RICOH UCS導入後、私たちのチームは前年比約130%で売上げを伸ばしています。遠隔地でのフェアやセミナー、勉強会には、現地に伺うのは難しい場合もあり、RICOH UCSを使って対応させていただいています。言葉では伝わりにくい製品も、RICOH UCSなら画面共有して鮮明に映し出すことができます。デモ終了後には、こんなにいいものがあるんだね、是非うちでも使いたいといった感想をいただき、前年比7倍の本数を売上げることができました。



カメラを起し、電源を入れたら、接続したい相手を指先ひとつで選択、3ステップで簡単に始められるのでアシスタントの方にセッティングをお願いする事も。



東京にいないが多い日は3回、全国のお客様との商談に参加。



パソコンをUSBケーブルで接続するだけの簡単操作で、画面共有が可能。画面と音声による、より分かり易い商品デモでお客様にご納得していただく。

RICOH UCSを
導入した5つの
選定ポイント



- ① 対面しながらのFace to Faceを実現
- ② 機材が苦手な方でもすぐに使える簡単設定
- ③ 会議室や社外へ手軽に運べるコンパクト設計
- ④ 画面共有により、きめ細やかなお客様対応
- ⑤ 出張にかかる移動時間や経費を大幅に削減

▶ サイボウズ株式会社様のソリューション事例を、さらに詳しく、動画で。
http://www.ricoh.co.jp/case/1602_cybozu/



RICOH Unified Communication System

ricoh.co.jp/ucs/

※記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社

お問い合わせ・ご用命は

<http://www.ricoh.co.jp>