

凸版印刷、「2019 CRM ベストプラクティス賞」受賞 デジタルマーケティングとインサイドセールスを駆使したセールス改革が評価

凸版印刷株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:磨 秀晴、以下 凸版印刷)は、一般社団法人 CRM 協議会(事務局:東京都新宿区、会長:藤枝 純教、以下 CRM 協議会)が選定する「2019 CRM ベストプラクティス賞」を受賞しました。

「2019 CRM ベストプラクティス賞」は、最新のデジタル技術を活用して CRM を実施し、成果をあげている企業・団体・組織を募集し、それらの中で特に優れているものを「ベストプラクティス賞」として選定。CRM 推進のモデルケースとして広く役立てていくことを目的に実施するものです。

凸版印刷は 2017 年より「Web 創注活動」というプロジェクト名で、CRM 活動を推進してまいりました。(https://solution.toppan.co.jp/cm/) 「Web 創注活動」とは、「Web を通じて引き合いを創り、営業と連携して受注につなげるための活動」です。お客さまの調達スタイルの変化(Web での情報収集、取引先選定など)に対応。アカウント営業をサポートする新チャネルとして機能し、新規得意先、新窓口の開拓、および、既存窓口へのクロスセルに貢献している点が高く評価されました。



「2019 CRM ベストプラクティス賞」授賞式の様子

© Toppan Printing Co., Ltd.

■ 受賞理由・CRM 協議会コメント

「得意先の調達スタイルの変化に対応するため、B2B 分野においてデジタルマーケティングによる引き合い案件の発掘、育成、受注に取り組む『Web 創注活動』プロジェクトを実践し、検証に取り組んだ。アウトソーシングビジネス先進企業らしい自社のノウハウを活用し、継続的な PDCA を運用。潜在顧客の発掘と、顧客へのタイムリーで購買プロセスに応じたサポートをデジタルマーケティングおよびインサイドセールスの連携で実践し、成果を上げた事例である。今後は、この成果の全社展開に向けた取り組みに期待したい」

■ 今後の目標

凸版印刷は今後も「Web 創注活動」の活動領域の拡大を図るとともに、他部門での展開を推進します。また、本取り組みの経験を活かし、B2B 企業に対するセールス改革支援も実施します。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上