



## ecbeing コロナ禍でのテレワーク営業ソリューション

### 「Web セールス・オフィス」リリース

～最短2週間でオンライン商談を導入可能～

株式会社 ecbeing（イーシービーイング 本社東京都渋谷区、代表取締役社長：林 雅也、以下「ecbeing」）は、コロナ禍でのテレワーク化に伴う新営業ソリューション「Web セールス・オフィス」をリリースしたことを発表致します。

#### ■コロナ禍での営業手法の変化への対応

2020年新型コロナウイルスの流行は日本国内のみならず全世界で経済に大きな影響を与えております。

そうした状況下で、法人営業の手法も対面営業からWeb会議など顧客のテレワーク化が進む状況の中で急速な変化をしております。

一方で、対面営業で成り立っていた様々な提案やヒヤリング等がWeb会議になることにより、不慣れな営業や設備の整備などが理由で思うようにいかない企業がでてきております。

また、コロナ禍が収束しても今までどおりの営業手法では通用しない時代が来ることが予想され、新しい営業手法が求められております。

#### ■Web セールス・オフィスとは

こうした状況下において、ecbeingでは数多くのBtoB取引をサポートさせていただいておりましたが、今回営業が客先訪問をせずともお客様と対面営業をおこなっている時と同様に営業を行える「Web セールス・オフィス」をリリースいたしました。

The screenshot shows the user interface of the 'Web Sales Office'. On the left is a vertical menu with options: トップページ, 顧客一覧, おすすめ商品登録, 注文履歴, 見積履歴, お問い合わせ履歴, パスワード変更, メールアドレス変更, その他の設定. Below the menu are login/logout timestamps. The main content area has a '通知一覧' (Notification List) at the top, followed by sections for '顧客一覧' (Customer List), 'おすすめ商品登録' (Recommended Product Registration), '注文履歴 (最近の注文: 0件)' (Order History), '見積履歴 (最近の見積: 0件)' (Estimate History), 'お問い合わせ履歴' (Inquiry History), 'パスワードの変更' (Password Change), and 'メールアドレスの変更' (Email Address Change).

(Web セールス・オフィスの画面、スマートフォンやタブレットで営業が取引先の状況をリアルタイムに確認可能)

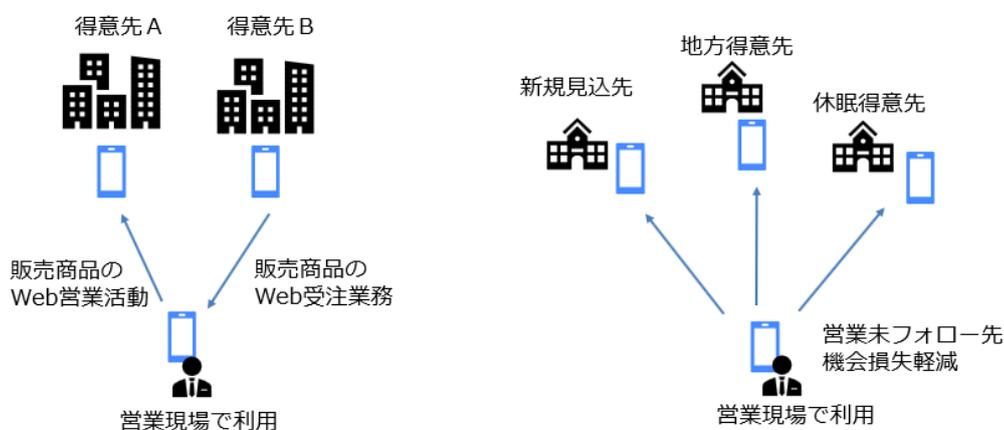
Web セールス・オフィスでは顧客と営業が対面で商談を行わずとも Web セールス・オフィスを介して様々な営業が可能となります。

- ・お客様とブラウザで同一の画面を見て一緒に商品を選択したり販売することが可能
- ・お客様の操作を営業がサポートすることで対面と変わらない営業が実現
- ・セキュリティに関しても ecbeing の基盤を活用しており盤石
- ・最短 2 週間で導入可能

■Web セールス・オフィスの利用用途例

## 「Webセールス・オフィス」の用途

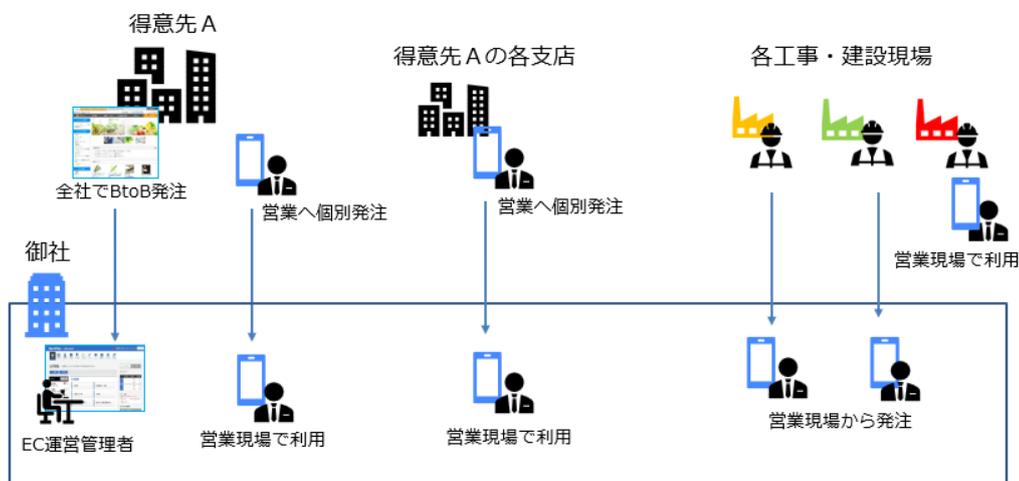
### 外部取引先との受発注業務の用途 1



得意先からの受発注業務や新規・地方・休眠得意先へのインサイドセールス

## 「Webセールス・オフィス」の用途

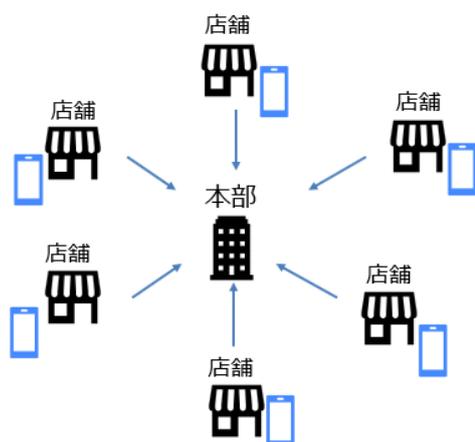
### 外部取引先との受発注業務の用途 2



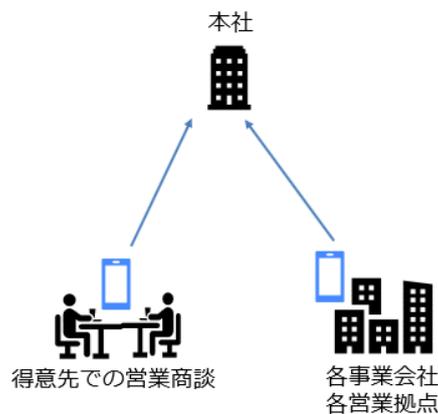
既にBtoBサイト運営の場合でも営業現場では個別に得意先へアプローチ

# 「Webセールス・オフィス」の用途

## 社内受発注業務の用途



各店舗からの仕入れ発注手段として利用



得意先訪問時に客注利用や、各営業拠点から本社への受発注利用として

### ■導入支援キャンペーン

新型コロナの影響を鑑みて、導入後の月額運用費用を、一か月間無償にて提供させていただきます。

### ■最後に

得意先との商談やワークスタイルは、確実に変化を求められております。従来型の営業スタイルから営業のデジタルシフトへアフターコロナになってから対策するのでは、競合に1歩、2歩大きく出遅れてしまいます。

今だからこそ営業手法を時代に即したWebセールス・オフィスを活用し見直すことが重要と考えております。

⇒「Webセールス・オフィス」詳細ページ：[https://www.ecbeing.net/lp/web\\_sales\\_office/](https://www.ecbeing.net/lp/web_sales_office/)

### ■「株式会社ecbeing」について

名称：株式会社ecbeing

設立：2012年10月

本社：東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー

代表者：代表取締役社長 林 雅也

資本金：2億円 \*2019年4月1日現在

株主構成：株式会社ソフトクリエイトホールディングス(東証一部・証券コード:3371) \*100%出資

社員数：249名 \*2019年4月1日現在

事業内容：電子商取引を目的としたWebサイト構築などのECビジネスに関する総合的なサービスの提供

詳しくは <https://www.ecbeing.net/> をご参照ください。

○本件に関するお問い合わせ先

株式会社ecbeing

担当:古田 雄

TEL : 03-3486-2631 FAX : 03-5466-9480

Email: [ess@ecbeing.co.jp](mailto:ess@ecbeing.co.jp)