


GENIEE

 業種：SaaS
 従業員数：501-999名

immedioの導入により商談数が4倍に増加。

お問い合わせ時に即座に日程調整ができる環境構築で、従来の電話営業では取りこぼしていた顧客層も商談化に成功。

商談までのリードタイムも短縮され、AIリサーチ機能により企業情報収集も自動化。

顧客体験向上と営業業務効率化を同時に実現できました。


GMO RESERVE PLUS

 業種：SaaS
 従業員数：1-100名

当社ではリードの約半数が営業時間外のお問い合わせで、即時対応が課題でした。immedio導入により、24時間365日、お客様の熱量が高いタイミングでの商談設定が可能に。結果、営業時間外の機会損失を防ぎ、商談数が大幅に増加しました。日程調整業務も自動化され、営業生産性の向上を実感しています。


Money Forward

immedio導入によって現場の運用コストを削減することに成功。顧客コミュニケーションエラーも最小化。

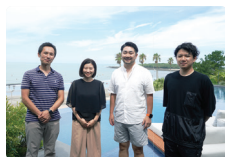
 業種：SaaS
 従業員数：1,000~3,000名

従来の日程調整ツールは設定が複雑で運用コストが高く、表示速度の遅延から顧客とのコミュニケーションエラーも課題でした。immedioはUIがシンプルで誰でも運用でき、高速処理でタイムラグを解消。結果、運用コストと架電工数を削減し、顧客とのコミュニケーションエラーも最小化できました。現場での活用も進み、生産性向上に貢献しています。


ROXX

 業種：SaaS
 従業員数：101-300名

限られたリソースの中で商談数を最大化するためimmedioを導入。初期は苦戦したものの、文言最適化や設定改善を重ねた結果、商談化率は18%から40%に倍増。自動商談化が全体の4割を占めるまでに成長し、インサイドセールスは掘り起こしやアウトバウンドに注力できる体制が実現。過去最高の商談数を記録し、業務効率と成果の両面で大きな効果を感じています。


NOT A HOTEL

immedio経由で月間100件以上の面談を創出。インサイドセールス2人分の成果を生み出し、営業生産性を劇的に向上。

 業種：不動産
 従業員数：1-100名

富裕層のお客様が多く、土日や夜間の資料請求への即時対応が課題でした。immedio導入により、24時間365日、お客様のタイミングで面談予約が可能に。結果、immedio経由で月間100件以上の面談が自動で設定され、インサイドセールス2名分の成果を創出しています。

これにより営業生産性が劇的に向上し、コア業務への集中が可能になりました。


doda キャмпバス

商談化率改善を目的にimmedioを導入。面談率が10%改善し、離脱前アンケートを活用することで商談数増加。

 業種：人材サービス
 従業員数：101-300名

immedio導入で問合せ対応と日程調整が自動化され商談化率10%向上。離脱前アンケートで潜在課題を可視化し、時間外リードも確実に商談化。導入3か月で総商談数は前期比25%増、架電工数20%削減、CPA改善でROI倍増。

営業は優先顧客に注力でき、学生と企業を早期につなぐ支援が一層強化。新人の立ち上がりも加速し組織力が高まり、全社満足度も向上。



月20件の電話相談予約が自動化。電話相談予約から有効商談数も増加。

hacomono

業種：SaaS
従業員数：101-300名

資料閲覧後の電話予約が大きく上がったのは変化でした。資料閲覧タイミングでポップアップを表示させ、検討温度感が高い方に日程打診して電話予約が取れることで接続率が上がりました。毎月、自動で15~20件ほどインサイドセールスに対して電話相談予約が自動で入ってきています。電話相談を実施した上で、有効商談へとつながる方も一定数出ており、費用対効果も高いと考えています。



ハウスリストからの商談増加を目的に導入。通知機能でアプローチ優先順位を付け、初月に16件の商談を創出。

LayerX

業種：SaaS
従業員数：101-300名

初月からメルマガ施策経由で16件の商談が生まれました。導入当初描いていた成果を大きく上回る商談数をimmedio Box経由で獲得できているため、価値を感じています。資料を閲覧したお客様ごとの閲覧時間、閲覧ページも細かく分析・確認ができるため、興味あるコンテンツに関して仮説を立てた上でアプローチができます。結果的に、有効会話に繋がりがやすく、商談獲得効率が上がっていると思っています。



ルーム機能で資料を一括管理。社内外の資料共有もスムーズに。

業種：SaaS
従業員数：1-100名

元々使っていたツールはログイン後の動作が重く、immedio Boxは軽快で助かっています。またルーム機能により、一つのURLに複数資料をまとめられるので、提案資料と料金プランを合わせて送る時に便利です。以前は複数ツールで管理しており資料の差し替えや最新状態の把握が煩雑でした。今では、Boxでどのホワイトペーパーがどこにあるか容易に把握できて、社内外への共有も非常にスムーズになりました。



開封通知で商談につながりやすいリードを発掘。月20件の商談創出を実現。

i-plugin

業種：人材サービス
従業員数：101-300名

「今、資料を読んでいる人」にフォーカスし、温度感の高いお客様に優先的にアプローチすることで、商談数の増加を実現できました。結果として、週1、2回の頻度で配信しているメルマガからの通知をトリガーに商談獲得数を月15~20件上積みすることができました。マーケティング・セールスコストを考慮した商談獲得単価を鑑みると、相当な事業インパクトが生まれていると実感しています。

導入企業様 一部の導入企業様をご紹介



メディア掲載 ビジネス映像メディアPIVOTに出演



お問い合わせ

株式会社immedio
〒108-6022 東京都港区港南2丁目15-1 品川インターシティA棟
<https://www.immedio.io/>

