

日本ユニシス 営業活動のデジタルシフトを支援する「TradingSquare」を販売開始 ～オンラインとリアルを統合し、顧客コミュニケーションを強化～

日本ユニシスは、企業の営業活動をデジタルで支援するサブスクリプション型サービス「TradingSquare」を、本日から販売開始します。

コロナ禍が続く中、オンラインとリアルを統合した営業スタイルへの変革が求められています。営業活動においては、商談準備時の情報収集や、商談・接客時の顧客の反応・要望に応じた迅速な情報提供、商談後のフォローアップなど、物理的な場所にとらわれないデジタル技術活用が必要です。

「TradingSquare」は、営業部門単独でも少額の費用で手軽に導入でき、専任の運用体制が不要なクラウドサービスです。カテゴリとタグを組み合わせ、わかりやすくシンプルに情報を分類でき、簡単・迅速に目的の情報にたどり着けるため、オンライン商談でもリアル店舗でも、営業・販売時に動画や画像などさまざまなコンテンツを活用できます。

また、商談時のチャットや音声データを取り込み、独自のAI技術で解析するオプションサービスを活用することで、組織全体の商談成功率を向上させる取り組みにつなげることが可能です。日本ユニシスは、業務のデジタル化を支援するさまざまなソリューションを組み合わせ、企業のデジタルシフトを支援します。

【背景】

新型コロナウイルス（COVID-19）の感染拡大の影響を受け、企業はビジネス環境のオンライン化を一気に進めました。営業活動においても、オンラインでもリアルでも業務が行えるハイブリッドな営業スタイルへの変革が求められています。

日本ユニシスは、2021年7月から見本市や展示会などのイベントをオンラインで実施するための「バーチャル見本市サービス」を提供してきました。これまではイベントの開催期間に限定した一時的なサービスでしたが、お客さまのご要望を反映し、日常の営業活動の場面を中心に利用できる月額利用型サービスとして機能改善を行い、「TradingSquare」を新たに提供開始します。営業活動のデジタルシフトを促進することで、営業担当者個人の経験・知見に依存していた新規リード獲得、顧客接点の維持・強化、商談などの業務の属人化の解消を目指します。

【概要】

「TradingSquare」は、サブスクリプション型のクラウドサービスで、契約後最短約1週間で利用を開始でき、部門単位での導入も可能です。導入時の操作説明は当社が行いますので、ITが苦手な担当者も安心して利用できます。また、カテゴリとタグを組み合わせたわかりやすい分類によって迅速に目的の情報にたどりつけるので、以下のような効果が見込めます。

- 商談準備時：情報収集時間を削減し、顧客を深く理解するために時間を使うことができます。
- 商談時・販売時：その場の課題や要望に応じて速やかに動画や資料を検索できるため、柔軟な対応が可能です。
- 人材育成：学習コンテンツを配信でき、営業担当者のスキル向上に役立ちます。
- フォローアップ：常設のオンライン見本市として、リアル見本市終了後の見込み客のフォローアップにも活用できます。

日本ユニシスでは、営業活動を支援するため、商品企画部門から営業部門への商品情報提供に活用しています。

【特徴】

1. 大きな負担無く手軽に導入

費用面や作業面の負担少なく、手軽に導入できます。部門単位でも利用可能です。導入時には当社が操作説明を行うため、IT が苦手でも安心して利用できます。利用開始までは最短で約 1 週間です。

2. わかりやすくシンプルな分類と簡単な情報検索

最短 2 クリックで目的の商品情報にたどりつけます。キーワード検索はもちろん、カテゴリーやタグでの絞り込みも可能です。スマホやタブレットでも快適に利用できます。

3. 商品プロモーション活動との連携

参加者の募集、出席状況の管理、アンケート機能などセミナー管理機能が充実しています。各種 Web 会議ツールと連携し、オンラインセミナーを開催できます。

4. 商品企画部門と営業部門のコミュニケーション強化

チャット機能を使って商品企画担当者と直接対話でき、商品の知識向上が図れます。

5. 商談成功率向上と商品品質向上に向けたデータ分析

オプションの AI 技術を活用した分析サービスでは、閲覧履歴、チャット、オンライン会議などのデータを組み合わせ、商談成功率、商品品質の向上に役立つデータを提供します。

【3つの利用シーン】

1. 営業活動のデジタルシフトと人財育成

B2B 営業のデジタルシフトを推進し、効率的な営業活動を実現します。

① 商談準備時間の削減

商談準備の際、商品名やカテゴリー、商品に付けられたタグを利用した検索によって、顧客課題や要望から適切な商品を素早く見つけられます。

② 商談時の顧客対応の改善

商談時に明らかになった顧客の課題や要望に対して、その場で商品情報を閲覧し、臨機応変に商品を紹介することができます。

③ 営業の人財育成

営業担当者はいつでも最新の商品知識を習得できます。学習コンテンツを格納することで、営業活動のデジタルシフトと人財育成を同時に進めることができます。

④ 営業と商品企画担当者の連携強化

チャット機能を活用し、営業と商品企画担当は、気軽に相談できます。

2. 店舗販売活動の品質向上と販売員のスキルアップ

店舗販売員の顧客対応力を高めることができます。

① 効果的な情報発信

店舗販売員に対して、最新の商品情報を適切なタイミングで発信できます。

② 接客の品質向上

販売員は必要な商品情報を素早く入手できるため、接客品質の向上につながります。店頭でタブレットを利用し、お客さまに商品紹介することができます。

③ 販売員のスキルアップ

商品情報に加えて学習コンテンツを含めることで、販売員のスキルアップに役立ちます。

3. 見本市・展示会

リアル見本市を補完するためオンライン見本市を常設することで、顧客接点の維持・強化につながります。

① 新規リード獲得

オンライン見本市では遠隔地の顧客を取り込むことができるため、これまで接点のなかった新たな見込み顧客の獲得につながります。

② 来場者フォローによる顧客維持

リアル見本市終了後に商品の追加・変更があっても、常設のオンライン会場で顧客に最新情報を継続的に提供し、顧客接点を維持できます。

【サービス利用料】

「TradingSquare」の利用料は、年契約の場合、初期費用が 324 千円（税込）、月額費用が 302.4 千円（税込）です。初期費用には関係者への説明会を含んでいます。見本市、展示会での利用の場合、年 2 回以上開催する場合は、都度契約型よりも費用を抑えられます。また短期間の試行開催を行う場合は、3 か月以上の月契約も用意しています。

オプションサービスとして、AI による分析サービスも提供します。このサービスを利用すると、商談化率や成約率向上が期待できます。

サービス名称	契約形態	サービス内容
サブスクリプション型サービス 「TradingSquare」	年契約	・主催者向け、出展者向けの機能・操作説明会 ・環境構築・提供 ・主催者からの問い合わせ対応
	月契約 (3 か月以上)	
(オプション) 分析サービス	都度契約	・AI による分析サービス ・閲覧データや回遊データ、チャットデータ

- ※「TradingSquare」で利用するコンテンツのデータ量、転送データ量、問い合わせ対応時間には上限があります。上限を超えた場合は追加の契約が必要となります。
(年契約時の上限：コンテンツのデータ量：512GB、転送データ量：36TB、問い合わせ対応時間：40 時間/年)

【今後の取り組み】

日本ユニシスは、AI、RPA、コラボレーション、モバイル、ブロックチェーン、サイバーセキュリティなど、デジタル技術で業務のデジタル化を実現し、企業のビジネス拡大と DX に向けた取り組みに貢献します。

以 上

■関連リンク

TradingSquare <https://www.unisys.co.jp/solution/biz/ts/index.html>

- ※TradingSquare は、日本ユニシス株式会社の商標です。
※その他記載の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。

※掲載の情報は、発表日現在のものです。その後予告なしに変更される場合がありますので、あらかじめご了承ください。

<報道関係お問い合わせ窓口>

https://www.unisys.co.jp/newsrelease_contact/



BIPROGY

日本ユニシスは、2022 年 4 月 1 日付で会社名（商号）を「BIPROGY 株式会社（ビプロジーカブシキガイシャ、英語表記：BIPROGY Inc.）」に変更します。