

「BPO 事例 株式会社博展 高浜様」



メール配信業務代行にてお取引頂いている株式会社博展の高浜様にインタビューを実施させて頂きました。株式会社博展様は空間デザインや展示会ブースの企画、設営、運用を一貫して行っている企業です。これまでオーダーメイドで費用がかかっていた設営費を、昨年6月からパッケージで安く簡単に設営できる「バケテン」というサービスを3人で立ち上げたとのこと。

中谷：弊社のことはどうやって知りましたか？

高浜さん：元々テレマーケティングで営業に来ていた17ツールズさんが、ヒアリング能力が高く、期待を上回る成果を出してくれたため、BPO業務も期待に応えてくれると思い依頼しました。

中谷：課題はどのあたりにありましたか？

高浜さん：コストが良いサービスの展開をするためには少数精鋭で行う必要があるが、

1人で回せる業務は限りがあり、業務効率に課題を抱えていました。

中谷：実際に依頼してみてどうでしたか？

高浜さん：こちらの要望だけではなく、PDCAを回して改善提案をしてくださいました。私たちの意見を聞いて具体的な提案があり、その提案も実現可能性が高いもので、例えば、「ABテストをして今後に生かしましょう。」「展示会担当で成果が上がらないなら、社長宛で送ってみましょう。」と現場の意見とこれまでの貴社ノウハウを合わせて、アドバイスをくれるのはとても役に立ちました。

中谷：今後の営業活動のヒントは見つけられましたか？

高浜さん：はい。パッケージの費用対効果が良いのはメールマーケティングとわかりました。もっと成果を上げるためにこれからは他の部分も強化していきたいです。

中谷：ありがとうございます。常にクライアントの視点に立ってこれからもサポートさせていただきます。